



# Manager de centre de profit

## OBJECTIFS

Former des professionnels à la fois gestionnaire, commerçant et manager, pour gérer l'activité commerciale de l'entité dans sa globalité et être un véritable maillon stratégique. Ils élaborent les budgets, supervisent la mise en place des animations commerciales, managent le personnel et entretiennent un bon climat social.

## MÉTIERS ET PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Manager/directeur de magasin, Manager e-commerce, Manager d'espaces commerciaux/centres-villes, Manager animateur de franchise, Responsable de réseau/agence/business unit.

## POURSUITE D'ÉTUDES

Non applicable.

## PROCÉDURE D'ADMISSION ET DÉLAI D'ACCÈS

Recrutement toute l'année pour des rentrées effectives entre septembre et novembre.

Admissibilité sur dossier, entretien et test. Admission définitive conditionnée à la signature d'un contrat en alternance ou la mobilisation d'un financement (selon statut).

Accompagnement des candidats admissibles pour la recherche d'une entreprise en alternance.

## PUBLIC / PRÉ-REQUIS

Être titulaire d'un diplôme Bac+3 ou d'un titre de niveau 6. Capacité relationnelle, potentiel commercial et fédérateur, goût des chiffres et du challenge, adaptabilité, sens du résultat, aisance orale, créativité, sens des responsabilités.

## STATUT ET FINANCEMENT

Gratuité pour l'alternant en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation. Pour connaître les aides et autres modalités de financement, consultez notre site internet.

## MODALITÉS DE L'ALTERNANCE

75 % du temps passé en entreprise et 25 % en formation.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Validation totale ou partielle par bloc de compétences (études de cas finales écrites ou orales et/ou contrôle continu, gestion de projet en groupe), mémoire professionnel et soutenance orale devant jury. En cas d'échec, possibilité de repasser les blocs non validés, une seule fois par bloc dans la limite de la date de dernière délivrance possible de la certification indiquée sur la fiche RNCP.

## DIPLÔME ET VALIDATION

Diplôme reconnu par l'État de Manager de Commerce et de Centre de profit, inscrit au RNCP niveau 7 n°37635 (Arrêté du 31/05/23), délivrée par l'Association pour la Formation au Management à la Gestion et à l'Entrepreneuriat (AFMGE).

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Cours assurés par des professionnels experts, alternant théorie et pratique professionnelle.

Pédagogie individualisée et recours à des méthodes de pédagogie inversée. Espace numérique de travail « Ma formation accessible 100 % à distance ». Séminaires d'intégration, pratiques innovantes, gaming, recours au mode-projet et aux travaux en groupe. Coaching individualisé à l'atteinte de la performance.

## PROGRAMME (910 H)

### Définir la stratégie commerciale et marketing d'une entité commerciale

- > Analyser le marché et définir une stratégie marketing, commerciale et digitale
- > Déployer le plan d'action répondant aux objectifs de la direction

### Piloter la stratégie et la performance globale d'une entité

- > Piloter un centre de profit et animer le plan d'action pour développer le portefeuille client
- > Analyser la performance d'un centre de profit à l'aide de KPI définis et audit de l'activité

### Manager les RH de l'entité commerciale

- > Recruter et intégrer un collaborateur
- > Appliquer la législation et les obligations légales de l'employeur, prévenir les litiges et les contentieux
- > Accompagner la montée en compétences de son équipe pour améliorer la performance

### Conduire et encadrer les projets d'une entité commerciale

- > Travailler en mode projet en respectant le cahier des charges
- > Gérer les parties prenantes et des relations contractuelles
- > Utiliser les outils de communication pour un management transversal de projet efficace

### Manager et piloter une organisation efficiente

- > Suivre les indicateurs de performance pour sécuriser les résultats attendus
- > Avoir la bonne posture managériale, responsable et inclusive pour une coordination efficace de son équipe au quotidien

### Manager des commerces en réseau et franchise

- > Concevoir et faire fonctionner une politique de commerce en réseau ou franchise
- > Déployer un développement en réseau ou franchise et animer un réseau

## Nouveauté 2025 : premiers résultats en 2027



Nos dispositifs de formation et les modalités d'évaluation sont adaptés aux personnes en situation de handicap.

Chalon	Mâcon	Beaune	Dijon
			✓
<b>Barbara Roch</b> : b.roch@mdb.cci.fr - 03 80 19 10 83			