



FORMATION EN ALTERNANCE

MANAGER DE COMMERCE ET DE CENTRE DE PROFIT BAC+5

Enregistré au Répertoire des Certifications Professionnelles à niveau 7 sous l'intitulé "Manager de commerce et de centre de profit"

Diplôme inscrit au **RNCP 42321** par arrêté du 31/05/2023 JO du 31/05/2023



DURÉE

24 mois



SITE

Campus
Nancy



TARIFS

Plusieurs dispositifs de financement sont accessibles selon les critères de prise en charge de chaque OPCO.
Parcours initial 7500€ par an.



PRÉREQUIS

Pour intégrer le dispositif de formation sur 2 ans : être titulaire d'un diplôme Bac+3, d'un titre de niveau 6 ou équivalent.

CERTIFICATION



Certification professionnelle de niveau 7 "Manager de Commerce et de centre de profit" enregistrée au RNCP sous le n°42321 par décision du Directeur Général de France compétences du 29/05/2026, délivrée par l'Association pour la formation au management à la gestion et à l'entrepreneuriat (AFMGE), code NSF310 -
Certification en cours de renouvellement

PUBLIC

- Alternant en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.
- Etudiant
- Pour les personnes en situation de Handicap, vous pouvez contacter notre référente :
Séverine Valentin - 03 83 95 36 00

ADMISSION

- Inscription sur le site
- Tests de positionnement
- Entretien de motivation

EXEMPLES DE MISSIONS EN ENTREPRISE



- Pilotage d'activités
- Management d'équipe
- Stratégie opérationnelle

MÉTIERS POSSIBLES



- Directeur / Responsable de réseau, d'agence ou de business unit
- Manager animateur de franchise ou de performance magasin
- Directeur adjoint

POURSUITES D'ÉTUDES



- Après avoir validé ce diplôme de niveau 7, les diplômés pourront intégrer le monde professionnel.

PROGRAMME DÉTAILLÉ DE LA FORMATION

BLOC : DÉFINIR LA STRATÉGIE GÉNÉRALE D'UN CENTRE DE PROFIT DANS UNE DÉMARCHE RESPONSABLE

- Elaborer une veille stratégique et prospective
- Réaliser les diagnostics externes et interne
- Etablir les scénarios stratégiques et les choix de la stratégie générale retenue
- Concevoir une stratégie marketing responsable et un plan d'action
- Ancrer l'entreprise dans son territoire : la stratégie partenariale
- Pratiquer la mission consultant
- Diagnostic Stratégique
- Participer à la journée immersive
- Rédiger la fiche action

BLOC : PILOTER LA MISE EN ŒUVRE DE LA STRATÉGIE D'UN COMMERCE OU D'UN CENTRE DE PROFIT

- Evaluer les risques et élaborer un plan d'actions préventives
- Décliner la stratégie en objectifs opérationnels
- Piloter la performance et l'amélioration continue
- Réaliser un reporting stratégique et le communiquer aux parties prenantes
- Participer à la journée immersive
- Rédiger la fiche action

BLOC : PILOTER LA PERFORMANCE FINANCIÈRE RESPONSABLE D'UN COMMERCE OU D'UN CENTRE DE PROFIT

- Maîtriser les fondamentaux de la gestion financière
- Piloter un centre de profits
- Réaliser un diagnostic financier création de valeur
- Elaborer les budgets prévisionnels et piloter la trésorerie
- Mettre en œuvre et piloter la performance financière
- Participer à la journée immersive
- Rédiger la fiche action

BLOC : MANAGER LES RESSOURCES HUMAINES DANS UNE DÉMARCHE INCLUSIVE ET RESPONSABLE

- Recruter, sélectionner et intégrer un collaborateur
- Organiser et coordonner le travail
- Mobiliser et animer les équipes
- Participer au dialogue social & gérer les tensions sociales
- Piloter une démarche QVCT & bien-être au travail
- Développer les compétences des collaborateurs
- Concevoir une démarche d'accompagnement au changement
- Participer à la journée immersive
- Rédiger la fiche action

BLOC : CONDUIRE LE DÉVELOPPEMENT DE L'ACTIVITÉ EN RÉSEAU

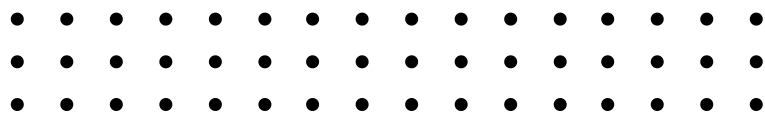
- Analyser les opportunités et structurer le projet de développement
- Piloter la mise en œuvre du projet sur le terrain et communiquer sur son avancement
- Définir et déployer un concept en franchise
- Animer, superviser et piloter la performance d'un réseau de franchise
- Pratiquer la mission déploiement d'un concept en réseau ou en franchise

MODULES HORS BLOC DE COMPÉTENCES

- Préparation et participation aux "Négociales"
- Journée d'intégration et Cohésion de groupe
- Business English
- Stratégie digitale et intelligence artificielle
- Création de contenu digital : outils adobe et outils IA
- EXCEL et IA
- Communication événementielle et stratégies de communication multicanale
- Concevoir et déployer une stratégie commerciale responsable augmentée par l'IA
- Négocier et construire des partenariats commerciaux durables

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE VALIDATION

- D'évaluations formatives (contrôle continu)
- De mises en situation professionnelles
- D'une évaluation certificative finale pour chaque bloc de compétences
- De fiches actions à présenter en deuxième année via le projet Mission action, qui consistent à relier les compétences abordées en formation avec les compétences déployées en entreprise (alternance)



OBJECTIFS

Le/la Manager de Commerce et de Centre de profit (MCCP) doit prendre les initiatives adaptées à la conquête de parts de marché de sa zone commerciale, pour conforter et développer l'image et l'impact de l'unité commerciale auprès des clients et prospects. Il/elle manage ses équipes, source, recrute, intègre, forme, mobilise, évalue, développe en maintenant un climat social propice au développement commercial et marketing de l'entité. Il/elle pérennise l'exploitation : suit et analyse la performance (C.A., EBIT, Cash-flow, Satisfaction Client), met en place les actions adéquates afin d'assurer le développement et l'optimisation des ressources confiées. Il/elle gère les dimensions juridiques, assurancielles, immobilières et réglementaires relatives à la structure et la mise en oeuvre des dispositions légales. Véritable organisateur transversal, il gère à la fois les aspects managériaux, financiers, administratifs et commerciaux, en cohérence avec la politique et la stratégie générale de l'entreprise. Il/elle incarne la stratégie globale de l'entreprise et représente l'enseigne auprès de l'ensemble des instances locales, intégrer la RSE et l'inclusion dans ses pratiques et les incarner dans son discours commercial. Nous mettons en avant cet élément différenciant, dans sa construction et le contenu de la présente certification, par rapport aux autres certifications existantes.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

La formation s'appuie sur des modalités pédagogiques variées : apports théoriques, études de cas, mises en situation professionnelles et travaux individuels ou collectifs. Des supports pédagogiques et outils numériques peuvent être mobilisés pour accompagner les apprentissages.



Erasmus+



TAUX DE RÉUSSITE

DONNÉES NON DISPONIBLES :
INDICATEURS PUBLIÉS À LA SORTIE DE LA
PREMIÈRE PROMOTION

TAUX DE SATISFACTION

DONNÉES NON DISPONIBLES :
INDICATEURS PUBLIÉS À LA SORTIE DE LA
PREMIÈRE PROMOTION

CONTACT

CCI FORMATION EESC **CAMPUS NANCY**

Fanny OEILLET

fonctionssupport@eesc.fr

06 59 72 57 41