



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 37635** 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.



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°37635 par décision du Directeur Général de France compétences du 31/05/2023, délivrée par l'Association pour la formation du 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.
- 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

MÉTIER S 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.

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

- Analyser son marché et définir le positionnement des acteurs du marché
- Définir une stratégie marketing et déployer son plan d'action et un plan marketing
- Définir une stratégie commerciale et déployer son plan d'action
- Définir une stratégie digitale

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

- Piloter un centre de profits
- Identifier les fondamentaux de la gestion financière
- Animer et piloter le plan d'actions stratégiques
- Piloter la performance du centre de profit (contrôle de gestion et contrôle budgétaire)
- Auditer et analyser des risques
- Définir les objectifs collectifs et individuels

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

- Piloter et manager la performance de l'équipe et de l'entité commerciale
- Manager de façon responsable et inclusive
- Appréhender et mettre en oeuvre les techniques et les postures managériales au service de la performance

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

- Recruter, sélectionner et intégrer un collaborateur
- Définir le cadre juridique et les conditions de travail
- Développer les compétences de son équipe
- Prévenir les litiges et les contentieux
- Se sensibiliser à l'inclusion

BLOC : CONDUIRE LE DÉVELOPPEMENT DE L'ACTIVITÉ EN RÉSEAU

- Piloter le projet d'une entité commerciale
- Gérer les relations contractuelles avec l'environnement de l'entité commerciale
- Définir et utiliser les techniques de communication au service d'une entité commerciale
- Adopter le management transversal du projet : attitudes et postures

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)

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 le 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