

## Financement

Formation professionnelle continue  
Non conventionnée / sans dispositif

## Organisme responsable et contact

COMPETENCES PRO  
DUCOURANT Damien  
07.84.05.45.77  
damien.ducourant@reseau-cd.fr

## Accès à la formation

## Publics visés :

Demandeur d'emploi  
Jeune de moins de 26 ans  
Personne handicapée  
Salarié(e)  
Actif(ve) non salarié(e)

## Sélection :

Dossier  
Concours  
Entretien

## Niveau d'entrée requis :

Niveau 6 : Licence, licence professionnelle, BUT (Niveau 6 européen)

## Conditions d'accès :

Sur concours

## Prérequis pédagogiques :

Admission Mastère 1 : ouverte aux titulaires d'un BAC+3 (Niveau 6) Admission Mastère 2 : ouverte aux titulaires d'un BAC+4/5 ou d'un Niveau 7

## Contrat de professionnalisation possible ?

Oui

## Objectif de la formation

Le/la Manager de Commerce et de Centre de profit (MCCP) doit prendre les initiatives adaptées à la conquête de parts de marché sur 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 œuvre 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, intègre 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.

## Contenu et modalités d'organisation

Définir la stratégie commerciale et marketing d'une entité commerciale : A1.1. Identification des besoins et analyse stratégique A1.2. Proposition d'une démarche stratégique commerciale et marketing A1.3. Définition du plan d'action stratégique commercial et stratégique A1.4. Élaboration d'un plan marketing Piloter la stratégie et la performance globale d'une entité commerciale : A2.1. Définition des objectifs et des indicateurs-clés A2.2. Animation du plan d'action auprès des parties prenantes A2.3. Analyse de la rentabilité et de la performance du centre de profit A2.4. Évaluation des risques et des actions de prévention A2.5. Prise en compte sur les risques techniques liés au site et à l'exploitation Manager les ressources humaines de l'entité commerciale : A3.1. Mise en œuvre du recrutement de son équipe A3.2. Application du droit social et droit du travail au sein du centre de profit A3.3. Développement de la performance des collaborateurs A3.4. Prévention des litiges et contentieux dans le centre de profit A3.7. Contrôler le développement commercial et financier de l'entreprise Conduire et encadrer des projets au sein d'une entité et/ou d'un espace commercial : A4.1. Définition du périmètre d'un projet au sein d'une entité et d'un espace commercial A4.2. Organisation et planification d'un projet de développement de l'entité commerciale (modernisation, digitalisation, revitalisation...) A4.3. Gestion des contrats et des baux dans les projets au sein d'une entité commerciale A4.4. Gestion d'un plan de communication des projets d'un commerce, entité ou centre de profit A4.5. Développement des attitudes et postures projet Manager et piloter une organisation efficiente : A5.1. Mise en œuvre des bonnes pratiques et outils collaboratifs et managériaux A5.2. Management au quotidien de la performance de son équipe A5.3. Développement de son efficacité managériale A5.4. Pilotage des objectifs commerciaux, économiques, écologiques et sociaux (ESG) de l'entité commerciale Manager la transformation et la revitalisation de polarités commerciales (optionnel) : A6.1. Elaborer la stratégie de développement et de revitalisation de l'activité commerciale et artisanale d'un centre-ville (Polarité commerciale/

...  
Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Non renseigné**  
Commentaires sur la parcours personnalisable **Alterné**

## Validation(s) Visée(s)

**Manager de commerce et de centre de profit - Niveau 7 : Master, diplôme d'études approfondies, diplôme d'études supérieures spécialisées, diplôme d'ingénieur (Niveau 7 européen)**

MON COMPTE FORMATION Éligible au CPF

## Et après ?

Suite de parcours

**Non renseigné**

## Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00325235	du 04/09/2023 au 30/09/2025	Bordeaux (33)	COMPETENCES PRO IGEFI - IEFT - IFAG		Non éligible	Contrat pro
00324849	du 04/09/2023 au 30/09/2025	Bordeaux (33)	COMPETENCES PRO IGEFI - IEFT - IFAG		Non éligible	Contrat app
00325236	du 04/09/2023 au 30/09/2025	Bordeaux (33)	COMPETENCES PRO IGEFI - IEFT - IFAG		MON COMPTE FORMATION	FPC
00392146	du 23/09/2024 au 30/09/2026	Bordeaux (33)	IGEFI - IEFT - IFAG		Non éligible	Contrat pro

<b>00392147</b>	du 23/09/2024 au 30/09/2026	Bordeaux (33)	<b>IGEFI - IEFT - IFAG</b>	Non éligible	
<b>00412793</b>	du 23/09/2024 au 30/09/2026	Bordeaux (33)	<b>COMPETENCES PRO IGEFI - IEFT - IFAG</b>		
<b>00498421</b>	du 15/09/2025 au 17/09/2027	Bordeaux (33)	<b>IGEFI - IEFT - IFAG</b>	Non éligible	
<b>00498422</b>	du 15/09/2025 au 17/09/2027	Bordeaux (33)	<b>IGEFI - IEFT - IFAG</b>	Non éligible	
<b>00498423</b>	du 15/09/2025 au 17/09/2027	Bordeaux (33)	<b>COMPETENCES PRO IGEFI - IEFT - IFAG</b>		