

PLAN DE FORMATION

MASTÈRE 1 & 2 – MANAGER DE COMMERCE ET DE CENTRE DE PROFIT 2025-2027

940 heures.

Certification professionnelle de niveau 7 Mastère « 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 au management à la gestion et à l'entrepreneuriat (AFMGE), code NSF310

I. LES 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 le 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, 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.

II. LES MODALITES ET CONDITIONS D'ACCES

La formation est ouverte aux titulaires issus d'un parcours de formation validé de niveau 6 (bac +3).

Le parcours de sélection à la formation se compose de deux épreuves en ligne dont un test en ligne de 20 minutes et un entretien individuel de 45 minutes.

Contenu de l'entretien individuel :

- 10 minutes pour apprendre à se connaître et expliquer son parcours
- 10 minutes pour exposer son projet professionnel
- 5 minutes pour convaincre
- 5 minutes pour aller plus loin
- 5 minutes pour surprendre

III. LE CONTENU DE LA FORMATION

RNCP37635BC01 - Définir la stratégie commerciale et marketing d'une entité commerciale – 108 heures

- ✓ Analyser son marché et définir le positionnement des acteurs du marché
- ✓ Définir une stratégie commerciale et déployer son plan d'action
- ✓ Définir une stratégie marketing et déployer son plan d'action et un plan marketing
- ✓ Définir une stratégie digitale
- ✓ Participer à la journée immersive

RNCP37635BC02 - Piloter la stratégie et la performance globale d'une entité commerciale – 121 heures

- ✓ 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
- ✓ Participer à la journée immersive

RNCP37635BC03 - Manager les ressources humaines de l'entité commerciale – 81 heures

- ✓ 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
- ✓ Participer à la journée immersive

RNCP37635BC04 - Conduire et encadrer des projets au sein d'une entité /centre de profit – 85 heures

- ✓ 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
- ✓ Participer à la journée immersive

RNCP37635BC05 - Manager et piloter une organisation efficiente – 74 heures

- ✓ Piloter et manager la performance de l'équipe et de l'entité commerciale
- ✓ Manager de façon responsable et inclusive
- ✓ Appréhender et mettre en œuvre les techniques et les postures managériales au service de la performance
- ✓ Participer à la journée immersive

BLOCS OPTIONNELS (au choix des campus)

RNCP37635BC06 - Bloc optionnel : Manager la transformation et la revitalisation de centre-ville et polarités commerciales – 115 heures

- ✓ Etablir un diagnostic territorial
- ✓ Pratiquer l'innovation sociale et sociétale
- ✓ Gérer les projets multipartenaires
- ✓ Accompagner les entreprises artisanales et commerciales
- ✓ Introduire à l'économie sociale et solidaire (ESS)
- ✓ Développer l'attractivité par des projets d'animation
- ✓ Pratiquer une mission de revitalisation de centre-ville ou de polarités commerciales

RNCP37635BC07 - Bloc optionnel : Manager des commerces en réseau et en franchise – 115 heures

- ✓ Concevoir une politique de commerce en réseau ou en franchise
- ✓ Structurer et déployer le développement en réseau ou en franchise
- ✓ Animer et développer le réseau
- ✓ Piloter le budget du réseau
- ✓ Pratiquer une mission de déploiement d'un concept en réseau ou en franchise

COMPETENCES TRANSVERSALES – 9 heures

- ✓ Mission action certificative : Méthodologie + Restitution orale

HORS BLOC DE COMPÉTENCES – 347 heures

- ✓ La responsabilité sociétale du manager "frugal"
- ✓ ACTIONNE : Mission consultants
- ✓ INSPIRE : Séminaire du manager engagé
- ✓ Atelier de soutien / renforcement
- ✓ DECOUVRE : Semaine de spécialisation locale
- ✓ Parcours éducatif HEP (Coopération et Leadership)
- ✓ Décoder L'IA
- ✓ Introduction à la Réflexivité
- ✓ Badge C&D (thématique à venir)
- ✓ RESPIRE : Badge de compétences M2

IV. LES METHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUES

Les blocs de compétences sont constitués de différents modules de formation.

Pour chaque module, les apprenants suivent des enseignements en présentiel, complétés par des parcours en e-learning et participent à des ateliers de mise en pratique et d'accompagnement. Ils réalisent également des dossiers professionnels collectifs et individuels.

Dans le cadre de la formation ouverte à distance, les apprenants bénéficient d'un accompagnement pédagogique sur 360 Learning ainsi qu'un accompagnement technique personnalisé. Un tuteur référent les guide tout au long du parcours pour assurer la compréhension des contenus et la progression des apprentissages, tandis qu'une assistance technique est disponible pour garantir une expérience fluide sur la plateforme de formation.

V. LES MOYENS D'ENCADREMENT

Une équipe d'intervenant assure la qualité de la formation.

La liste est en annexe de ce document, elle est non exhaustive et sera mise à jour lors de la rentrée.

Un référent de la mobilité nationale et internationale est à la disposition des apprenants afin de les accompagner dans leur mobilité au sein de nos campus et à l'international : Philippe Akueson.

- Pour une mobilité nationale : referentmobilitenationale@competences-developpement.fr
- Pour une mobilité internationale : referentmobiliteinternationale@competences-developpement.fr

VI. LES SUIVIS ET EVALUATIONS

Le centre de formation contrôle l'acquisition des connaissances du bénéficiaire au moyen :

- D'un contrôle continu et/ou d'un contrôle semestriel
- De mises en situation professionnelles
- D'une évaluation finale pour chaque bloc de compétences
- De fiches actions à présenter en deuxième année via le projet Mission action

VII. LES CONDITIONS D'OBTENTION DE LA CERTIFICATION PROFESSIONNELLE

- L'acquisition ou la maîtrise de l'ensemble des blocs de compétences composant la formation
- Le taux d'assiduité de l'apprenant doit être > ou = à 85% sur l'ensemble des blocs (moins de 15 % d'absences justifiées et injustifiées)
- La mission en entreprise doit être d'une durée au moins égale à 60 jours en M1 et 130 jours en M2.

La décision d'attribution de la certification se fait lors du Jury de Certification annuel

Une seule et unique session de rattrapage des évaluations certificatives non validées est programmée dans l'année en cours.

VIII. LES MODALITES D'ORGANISATION

Nos campus sont ouverts de 8h00 à 18h00.

Un guide « Bien vivre mon année, le guide de tous les services aux apprenants » est remis chaque année aux apprenants dès leur inscription. Ce guide comporte des informations sur l'accessibilité et l'aménagement du campus.

IX. RECUEIL DES APPRECIATIONS

Dans le cadre de sa démarche qualité, l'école recueille les appréciations des apprenants par module ou à la fin de chaque semestre sous la forme d'un questionnaire de satisfaction en ligne. Il recueille également la satisfaction globale des apprenants en fin de formation.

Les questions portent sur la formation ainsi que sur les conditions de vie et de travail à l'IFAG.

Les données recueillies sont analysées et permettent d'asseoir une démarche d'amélioration de la qualité des cours dispensés.

ANNEXE

Liste des intervenants (liste non exhaustive)

NOM Prénom	Qualification
Buonomano Stephane	Master Psychologie
Antunes Alexandra	Master Marketing vente
Guerard Francois	Master Marketing Gestion
Junillon Alexis	Maitrise Commerce et vente
Bounekir Romain	Master Management
Kunakey Steeve	MBA
Lelarge Anne Eleonore	Master Sciences du langage
Garcera Ellen	Bachelor Management
Selva Laurent	Certification professionnelle FFP
Margutti Daniel	IMADE
Ponnon Cedric	Maitrise Economie et juridique
Rodriguez Carine	Assistante ressources humaines
Souetre Anne	Master Marketing et management
Garcia Eddy	Master Management
Viala Pierre	Master Informatique
Pech Gourg Nicolas	Doctorat en Informatique
Cambaudou Antoine	Master Gestion
Soret Prual Christine	Coach professionnel et personnel
GACHINAT Sandrine	Master Sciences de gestion
GROULT Emmanuel	Titre niveau 6 Responsable projet & ingénierie de formation
BLANCHY Clément	Master Manager de la stratégie commerciale
BOURDY Olivia	Master Politiques publiques européennes + Certificat Marketing digital et performance
LIOT Julien	Master Finances
RENAUX Erwan	DU + Maitrise Commerce vente + CI
BARREY Cédric	Master Sciences Humaines et Sociales
NFATI Othman	Master MEEF Economie-Gestion + concours CAPLP
FREOUR Marie	DESS Management international
OUARGLI Inès	Master Ecole supérieure de Stratégie et d'ingénierie commerciale appliquée
BENNE Sophie	Maitrise Marketing et management opérationnel
MEURER Mathilde	Master Manager de projets internationaux
ARETHENS Anne	Master commerce
LECLERCQ Isabelle	DESS de Commerce International
TAURAN Martine	Diplôme école de gestion et de commerce de Toulouse
LERARE Elodie	Titre Community manager
SOULIER Agnès	Diplôme d'études supérieures spécialisées Information et communication des organisations
SCHOLLAERT Yvon	MBA Gestion finances
BARTHES Antoine	Diplôme de l'Ecole Supérieure de Commerce de Bordeaux

ZOIA Michel	Doctorat en droit privé
GARDET Eric	Master Manager d'entreprise
LOPEZ Valérie	Maitrise Espagnol
AZAY VIGNEAU Virginie	Master Droit et management social de l'entreprise
BACQUET Marc-Antoine	Master Management Marketing et Communication
DALMON Isabelle	Master Droit de l'immobilier
MEBROUK Loubna	Master Management et Gestion
THOMAS Sylvain	BTS Action commerciale
BRUNET Dominique	Maitrise Sciences économiques
COLLET Lydie	ESSEC
BERGERON Hélène	Master Droit, économie, gestion mention Management
MILLERON Renan	Licence Banque assurance
MOTHION Bruno	BTS Action commerciale
MATIVON Jérôme	Ecole Supérieure de commerce : ESCP Europe
PAPAILIOU Alexandre	MBA International Business
BERLIOZ Sophie	Maîtrise Sciences politiques
LEONE DEMOMENT Diane	Master 2 RH Business Unit
PAULUSMA Ellen	Instead business school Fontainebleau
BLANC-GONNET Sylvie	Responsable Opérationnel de Centre de Profit (niveau 6) IFAG
RABOT LACASSAGNE Sandrine	Master Management et gestion des Entreprises IDRAC
HERNANDEZ Romain	International Executive MBA
SIEBERT MENNAI Valérie	Master Sciences humaines et sociales
DAMART Guillaume	Titre Manager d'entreprise ou de centre de profit (niveau 7) IFAG
LOPEZ Mélanie	Executive Master Management général - Master 2 EM LYON
CRAMPES Philippe	ICF Accredited Coach Training Program
DAMART Guillaume	Titre Manager d'entreprise ou de centre de profit (niveau 7) IFAG
HUTIN Maryline	GRADUATE (Bac+3) Design produit
HOUBART Hervé	Diplôme de Management et commerce option Marketing
CLIPPE Laurent	Licence Economie
SPILLEBOUT Laurent	Maitrise de Gestion option finance
DEGARDINS Laurent	Maitrise C2AE
WALLYN Nicolas	Maitrise Administration économique et sociale
PANKIEWCZ Rinah	Master Ressources humaines
COSSU Guillaume	Master Droit Fiscal des affaires
CAUDIN Baptiste	Master Project management
BIREMBAUX Richard	BTS MUC / Titre professionnel de formateur pour adultes
TAMISIER Aurélie	Licence Commerce et vente
TRUONG Edouard	Master en management international
NEVEJANS François	Master en Stratégie, management et gestion des entreprises
TOULISSE Philippe	ESCEM Tours (Ecole Supérieure de Commerce et de Management) Option International Management Program
DAUCHY Jimmy	Licence Gestion de Production Industrielle
BOLLENGIER Marc	Master Management de la communication et du marketing 360

MILLET Charlotte	Titre à finalité professionnelle de coach professionnel
SCHATTEMAN Jérôme	M1 Gestion commerciale – RNCP niveau 2
MIGNOT Benoit	Master II entrepreneuriat et ESS
ALLAIN Elodie	Master Psychologue sociale et du travail, Gestion des ressources humaines et services
BYRNE Kiera	Master Etudes culturelles / théorie et analyse critiques
CHERON Océane	Master Droit économie gestion - Contrôle de gestion et audit organisationnel
COLPART Thibault	Mastère Manager de la stratégie commerciale
DEBOST Pascale	Master Droit général et droit des assurances
DESJARS DE KERANROUE Alexis	Master Finances & contrôle de gestion
GUEUX-QUEMPEL Pauline	MBA Manager d'entreprise ou de centre de profit
GUIGNARD Pascal	Formation Director Certificate, Financial Times University
GUYON Anne	Diplôme de maîtrise Sciences économiques
HAIE Kanita	BTS Action commerciale
LABOUERIE Didier	Titre ESC IFAG
LAUSEIG Frédéric	DEA de Droit social
MOUGEL Delphine	Master Sciences Humaines et Sociales
STEVENS Kristina	Bachelor's degree, Journalism
TOURNES Fabienne	Maitrise de Psychologie
AYACHE Jordan	BTS MCO
GRELLIER Caroline	Maitrise droit, économie, gestion
KOWALCZYK Sébastien	Formation professionnelle Facilitateur et Relation Client
PICHOT Alexandre	MBA en management, commerce et entrepreneuriat
SAIGHE Mohamed	Management des affaires internationales - homologué au niveau 1 titre CESCO
LE MOING Patrice	Baccalauréat / Formation de formateur – Management commercial – Commerce international
DESJARS DE KERANROUE Alexis	Master Finances & contrôle de gestion
DIERICKX Benoît	Master Conseiller en gestion de patrimoine
LE BONO Julien	Master Management des ressources humaines
KERHAROU-PARIS Emilie	Master 2 Management des RH "Négociation et relations sociales"
CHENIKI Jalel	Master Marketing et gestion des organisations
CARPENTIER Guillaume	Diplôme Ingénieur Civil des Mines / D.U. Recherche en management
LE FLOCH Colette	MBA Manager du développement commercial
CHARRUAULT Marc	Bachelor Responsable de la distribution
JUSTEAU Hugues	Maitrise en Philosophie
BODIN Jean-François	Diplôme Responsable de rayon
BAILLIEUX Francine	Master 2 IAE Amiens – Master Entreprenariat et Gestion de projet.
BIREMBAUX Richard	Titre Professionnel de Formateur pour Adultes
BOBET Stéphanie	DTA Gestion des ressources humaines
BONAVENTURE Michael	Mastère 2 Manager de Projet
FRANCOIS Jean Charles	Master Stratégie et intelligence économique, École de Guerre Économique, Paris.
HOUBART Hervé	Titre Professionnel de Formateur pour Adultes
JACQ Benoit	Doctorat/Docteur Économie Publique/Aménagement (Paris-Saclay)

KITYI KAPOU Brice	Doctorat en Sciences de gestion
PESLERBE Nathalie	Master of Science in Marketing & product management
RIKAM Serge	Doctorat/Docteur Économie publique/aménagement (Paris-Saclay)
CHARLOT Michael	Master Management, qualité, conduite d'affaires et relation clients-ISM UVSQ
MARTINEZ Clémence	Titre Professionnel de Formateur d'Adultes (FPA)
BEKKA Alexandra	Master Recherche Gestion et dynamique des organisations
TATEM Niels	Master Intelligence économique et stratégie de communication / Master Management et stratégie spécialisation RH
CERETTO Catherine	DESCAF Option Marketing vente
NASCIMENTO Caroline	Master 2 Coach consultante certifiée
GERARD Arnaud	Master MIAGE
GODARD Samuel	TITRE niveau 7 Manager d'entreprise et centre de profit
KAUR Parv	Master Droit économie gestion spécialisation Marketing vente
PETERSEN Marianne	Master 2 Développement des RH
TERVER Guillaume	TITRE niveau 7 Manager d'entreprise et centre de profit
BOEDEC Patrick	EDC - BS Master Marketing
TRAVERT Magali	TITRE niveau 7 Manager d'entreprise et centre de profit