IFAG Mastère Manager de commerce et de centre de profit

Management / Ressources humaines, Commerce, achat, finances

11/08/2025

Public et prérequis

TOUT PUBLIC

Les objectifs pédagogiques et professionnels

- Définition et mise en place de la stratégie commerciale
- Action marketing et prospection commerciale
- Gestion administrative, budgétaire et financière de son entité
- Pilotage et reporting de l'activité
- Gestion des ressources humaines et management

Modalité d'évaluation

Chaque bloc de compétences fait l'objet d'une évaluation autonome. Pour valider son parcours et obtenir la certification professionnelle, l'apprenant doit valider 6 des blocs de compétences composant la certification préparée (5 blocs obligatoire + 1 des 2 blocs optionnels). Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétences.

5 blocs de compétences (1 a 5) de tronc commun en continu ou en discontinu par capitalisation
1 bloc optionnel parmi 2
Validation de l'évaluation finale : Grand Oral

Contenu de la formation

DEFINIR LA STRATEGIE COMMERCIALE ET MARKETING D'UNE ENTITE COMMERCIALE (104,5 heures)

- Analyser son marché et définir le positionnement des acteurs du marché
- Definir 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

PILOTER LA STRATEGIE ET LA PERFORMANCE GLOBALE D'UNE ENTITÉ (114,5 heures)

- Pilotage d'un centre de profits
- Les fondamentaux de la gestion financière
- Définir les objectifs collectifs et individuels
- Animer et piloter le plan d'actions stratégiques

RÉFÉRENCE
COMM-003

CODE RNCP
37635

CENTRES DE FORMATION
AUXERRE

DURÉE DE LA FORMATION
24 mois

ACCUEIL PSH
Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Moyens de compensation à étudier avec le référent handicap du centre concerné.

PARTENAIRE
ISAT

Les + Formation 58-89

• 1200 Jeunes formés par an
• 600 contrats d'alternance à pourvoir
• 500 entreprises partenaires
• Accompagnement individualisé
• Diplômes reconnus par l'Etat

• Savoir-être, management, sécurité
• Pédagogie innovante (par projets, en îlots, projet Voltaire, Olympiades des métiers)
• Equipement en machines modernes qui préparent aux métiers de demain

- Piloter la performance du centre de profit (contrôle de gestion et contrôle budgétaire)
- Audit et analyse des risques

MANAGER LES RH DE L'ENTITE COMMERCIALE (78,5 heures)

- Recruter, selectionner et intégrer un collaborateur
- Cadre juridique et conditions de travail
- Module inclusion
- Développer les compétences de son équipe
- Prevenir les litiges et les contentieux

CONDUIRE ET ENCADRER LES PROJETS D'UNE ENTITE COMMERCIALE(82,5 heures)

- Piloter le projet d'une entité commerciale
- Gérer les relations contractuelles avec l'environnement de l'entité commerciale
- Techniques de communication au service d'une entité commerciale
- Management transversal du projet : attitudes et postures

MANAGER ET PILOTER UNE ORGANISATION EFFICIENTE (71,5 heures)

- Techniques et postures managériales au service de la performance
- Piloter et manager la performance de l'équipe et de l'entité commerciale
- Management responsable et inclusif

COMPETNCES TRANSVERSALES (373,5 heures)

- Challenge-toi
- Projet et insertion professionnels (PIP)
- Projet personnel professionnel (PPP)
- La responsabilité sociétale du manager « frugal »
- Mission consultants
- Semaine de spécialisation locale
- Séminaire de développement de la posture managériale
- Atelier de soutien / renforcement
- Développer son Réseau - BEFORE
- Badge de compétences M2
- HEP Coopération et Leadership

Avec Option BLOC 6

MANAGER LA TRANSFORMATION ET REVITALISATION DE CENTRE-VILLE ET POLARITÉ COMMERCIALE (115 heures)

- Diagnostic territorial
- Innovation sociale et sociétale
- Gestion de projets multipartenaires

- Accompagnement d'entreprises artisanales et commerciales
- Introduction à l'économie sociale et solidaire (ESS)
- Développer l'attractivité par des projets d'animation
- Mission revitalisation de centre-ville ou polarités commerciales

Avec Option BLOC 7

MANAGER DES COMMERCES EN RESEAU ET EN FRANCHISE

- 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
- Pilotage budgétaire du réseau
- Mission déploiement d'un concept en réseau ou en franchise

Suite de parcours et passerelles possibles

POURSUITE D'ÉTUDE
Après le Mastère de l'IFAG, vous pouvez faire une année à
l'international ou intégrer une année de spécialisation en fonction de votre projet professionnel.

Passerelles - Métiers - Débouchés

- Directeur adjoint
- Manager du commerce
- Manager de centre-ville
- Manager animateur de franchise, de la performance magasin
- Directeur, Responsable de réseau, d'agence ou de business