

Résumé

Un programme de formation en 2 ans pour former des managers de commerce et de centre de profit capable de développer leur zone commerciale, piloter la performance optimiser les ressources.

Public et prérequis

Tout public

Etre titulaire d'un diplôme de niveau 6 (Bac+3)

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

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

Certification professionnelle de niveau 7 «Manager de Commerce et de Centre de profit» - Enregistrée au RNCP sous le n°37635 par décision 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

Contenu de la formation

DEFINIR LA STRATEGIE COMMERCIALE ET MARKETING D'UNE ENTITE COMMERCIALE

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

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

IFAG®
Ecole de management
Depuis 1968

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

- 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

PILOTER LA STRATEGIE ET LA PERFORMANCE GLOBALE D'UNE ENTITÉ

- 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
- 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

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

CONDUIRE ET ENCADRER LES PROJETS D'UNE ENTITE COMMERCIALE

- 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

- 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

- Challenge-toi
- Projet et insertion professionnels (PIP)
- Projet personnel professionnel (PPP)
- La responsabilité sociétale du manager frugal
- Mission consultants
- Semaine de spécialisation localee
- 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

- 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

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

Validation et certification

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37635/>

Date de mise à jour

08/04/2026