Manager de Commerce et de Centre Profit

Commerce, achat, finances

22/11/2026

Résumé

Le/la Manager de Commerce et de Centre de profit (MCCP) prend 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, met en place les actions adéquates afin d'assurer le développement et l'optimisation des ressources confiées.
Il/elle gère 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.
Il/elle intègre la RSE et l'inclusion dans ses pratiques et les incarne dans son discours commercial.

Public et prérequis

La formation est accessible aux titulaires d'un BAC+3 (Niveau 6)

Un positionnement de l'apprenant est effectué en début de formation, il vise à identifier ses acquis (compétences, savoirs et savoir-faire) sur le métier visé. A l'issue de ce positionnement, l'apprenant peut se voir proposer un aménagement de son parcours de formation.

Les objectifs pédagogiques et professionnels

Les compétences professionnelles ciblées sont les suivantes :
• Identifier les besoins et analyse de l'environnement stratégique et du marché
• Définir les priorités stratégiques
• Mettre en place une démarche de gestion préventive des risques
• Piloter les objectifs commerciaux, économiques, écologiques, sociaux et de gouvernance (ESG)
• Evaluer la performance financière du commerce ou du centre de profit
• Optimiser la performance du commerce ou du centre de profit
• Mettre en œuvre le recrutement et l'intégration des nouveaux collaborateurs
• Gérer du personnel et des relations sociales
• Manager et développer les compétences des collaborateurs
• Développer des projets d'expansion en réseau
• Organiser un réseau en franchise

Les méthodes pédagogiques et d'encadrement

Les blocs de compétences sont constitués de différents modules de formation.
Pour chaque module, les apprenants suivent des enseignements en présentiel, complétés parfois par des parcours en e-learning et participent à des ateliers de mise

RÉFÉRENCE
COMM-004

CODE RNCP
42321

CENTRES DE FORMATION
AUXERRE

DURÉE DE LA FORMATION
130 jours / 910 heures

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

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

Les actions réalisées dans le cadre d'une formation continue /contrat de professionnalisation sont portées par l'As.SIC

en pratique et d'accompagnement. Ils réalisent également des dossiers professionnels collectifs et individuels.

Modalité d’évaluation

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

• 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 oralement en deuxième année via le projet Mission action, qui consistent à relier les compétences abordées en formation avec les compétences déployées en entreprise (alternance ou stage).

Pour obtenir le Titre de Manager de Commerce et de Centre de Profit dans le cadre d’un parcours de formation (en continu ou bien en discontinu), le candidat doit avoir validé tous les blocs de compétences en continu ou en discontinu par capitalisation.

Modalités d'accès

Inscription sur dossier de candidature.
Etude du dossier de candidature et entretien de motivation.
La formation se déroulant en alternance, l’admission définitive se fait à la signature du contrat avec l'entreprise.

Contenu de la formation

BLOC DE COMPÉTENCES 1 : DEFINIR LA STRATEGIE GENERALE D’UN COMMERCE OU D’UN CENTRE DE PROFIT DANS UNE DEMARCHE RESPONSABLE

- Veille stratégique et prospective
- Diagnostic externe et interne
- Scénarios stratégiques et choix de la stratégie générale retenue
- Stratégie marketing responsable et plan d'actions
- Ancrer l'entreprise dans son territoire : la stratégie partenariale
- ACTIONNE : Mission consultant - Diag Stratégique
- Journée immersive Bloc 1
- Fiche action Bloc 1 : rédaction
- Suivi de l'alternance Bloc 1

BLOC DE COMPÉTENCES 2 : PILOTER LA MISE EN ŒUVRE DE LA STRATEGIE D’UN COMMERCE OU D’UN CENTRE DE PROFIT

- Gestion des risques et plan de prévention
- Déclinaison opérationnelle de la stratégie générale
- Pilotage de la performance et amélioration continue
- Reporting stratégique et communication aux parties prenantes
- Journée immersive Bloc 2
- Fiche action Bloc 2 : rédaction
- Suivi de l'alternance Bloc 2

BLOC DE COMPÉTENCES 3 : PILOTER LA PERFORMANCE FINANCIERE RESPONSABLE D’UN COMMERCE OU D’UN CENTRE DE PROFIT

- Pilotage d'un centre de profits
- Les fondamentaux de la gestion financière
- Diagnostic financier et création de valeur responsable
- Prévision financière et pilotage de la trésorerie
- Mise en œuvre et pilotage de la performance financière

- Journée immersive Bloc 3
- Fiche action Bloc 3 : rédaction
- Suivi de l'alternance Bloc 3

BLOC DE COMPÉTENCES 4 : MANAGER LES RESSOURCES HUMAINES DANS UNE DEMARCHE INCLUSIVE ET RESPONSABLE

- Recruter, sélectionner et intégrer un collaborateur
- Organiser et coordonner le travail
- Mobiliser et animer les équipes
- Dialogue social & gestion des tensions sociales
- QVCT & bien-être au travail
- Développement des compétences
- Conduite du changement
- La responsabilité sociétale du manager "frugal"
- Module inclusion
- Journée immersive Bloc 4
- Fiche action Bloc 4 : rédaction
- Suivi de l'alternance Bloc 4

BLOC DE COMPÉTENCES 5 : CONDUIRE LE DEVELOPPEMENT DE L'ACTIVITE EN RESEAU

- De l'analyse des opportunités à la structuration du projet de développement
- Pilotage opérationnel et communication du projet de développement
- Définition et déploiement d'un concept en franchise
- Animation, supervision et pilotage de la performance d'un réseau de franchise
- ACTIONNE : Mission déploiement d'un concept en réseau ou en franchise
- Suivi de l'alternance Bloc 5

COMPÉTENCES TRANSVERSALES

- Mission action certificative
- Préparer sa performance à l'oral
- Grand Oral

HORS BLOCS DE COMPÉTENCES

- Intégration (Administrative) / Positionnement
- Coordination
- EMBARQUE : KCréa
- Cyber Sécurité
- Excel
- Réfléxivité
- Intégration (Administrative) / Positionnement
- EMBARQUE : Leadership
- Anglais
- Intelligence émotionnelle
- Atelier de soutien / renforcement
- Insertion professionnelle
- Sensibilisation QSE
- Conférences
- Décoder l'IA : niveau 3
- Posture réflexive

Equivalence

Niveau 7 (Bac+5)

Suite de parcours et passerelles possibles

Le diplôme n'a pas vocation à favoriser une poursuite d'études.

Passerelles - Métiers - Débouchés

Le titulaire de la certification professionnelle « Manager de Commerce et de Centre de Profit» de niveau 7 possède des capacités professionnelles lui permettant d'intégrer des emplois de :

- Manager/ Directeur / Directeur-adjoint / Gérant de commerce
- Directeur- Manager opérationnel d'entité commerciale (commercial, marketing, ressources humaines)
- Manager e-commerce, « phygital » et expérience client
- Manager de centres-villes
- Directeur, Responsable de réseau, d'agence ou de business unit
- Consultant, Développeur commercial / Animation des ventes

Date de mise à jour

28/09/2026