



Mise à jour le 16/05/2024

BAC+5 - Manager d'entreprise et de centre de profit

Un manager d'un centre de profit occupe une place stratégique au sein d'une entreprise. Il assure la gestion commerciale, administrative et managériale.

Dates

Rentrée : Septembre 2024

Durée

2 ans en alternance / 2 x 552 heures de formation en centre - En présentiel

Tarifs

Nous consulter - Fiche RNCP37635 échéance au 31/05/2026 - Manager de Business Unit

Possibilités de financement

Contrat d'apprentissage ou de professionnalisation

Lieux

GAP

Contact

Delphine TEYSSOT
06 81 84 91 73
d.teyssot@cci05formation.fr

Référent Handicap

Delphine TEYSSOT
06 81 84 91 73
d.teyssot@cci05formation.fr

Modalités d'accès

Lettre de motivation + CV + entretien + concours d'entrée (95 €)

Délai d'accès

Candidature à fournir avant le :
31 août 2024

Blocs de compétences

Les blocs de compétence doivent être validés dans leur globalité pour l'obtention du diplôme, des séances de rattrapages sont proposés à l'issue de la formation.

Équivalence

Aucune

Passerelles

Aucune

Suite de parcours

Doctorat toutes options, création d'entreprise.

Taux de satisfaction

79% session 2021-2023

Taux de réussite

50% (9 apprentis inscrits et présents à l'examen)

Nombre de stagiaires

10 apprentis

Taux d'abandon/interruption

Publics

Jeunes de moins de 26 ans, demandeurs d'emploi, salariés, adultes en reconversion.

Objectifs

- Maîtriser les procédures et documents comptables
- Appliquer des techniques de rédaction et d'élaborer des rapports de synthèse sur la situation comptable ou financière à un moment donné
- Procéder à l'analyse des écarts entre objectifs et réalisation et à en déceler les causes
- Suggérer des actions de redressement
- Maîtriser des techniques d'analyse financière
- Développer des techniques d'élaboration des prévisions : objectifs, budgets, ainsi que leur mise en œuvre.
- Appliquer des techniques de collecte et d'analyse des informations internes et externes se rapportant au marché et à l'environnement économique
- Mettre en œuvre des techniques d'analyse des besoins des clients ou des utilisateurs
- Assurer la définition d'une gamme de produits adaptés à des objectifs fixés par la hiérarchie, en terme de faisabilité économique et technique
- Elaborer des plans d'action commerciale : cible à atteindre, prix de vente, circuit de distribution, campagne de communication, argumentaire, actions promotionnelles
- Evaluer les risques et les opportunités pour une entreprise de développer, de faire évoluer un produit.
- Mettre en œuvre des outils de la gestion des ressources humaines (droit du travail, paie, droits syndicaux, négociation salariale, instances représentatives)
- Appliquer les techniques d'animation, d'information, de coordination, de contrôle, de recrutement dans les différentes fonctions de l'entreprise
- Optimiser les moyens de développement du chiffre d'affaires, amélioration de la marge
- Assurer la mise en œuvre efficace des techniques de négociation commerciale
- Optimiser les ressources humaines (stimulations, « incentives », intéressement)
- Utiliser les outils et la méthodologie de l'approche globale
- Maîtriser la réflexion de vision globale : fonctions de l'entreprise, marché, environnement (législatif, réglementaire, produits, concurrence)
- Traduire la stratégie en actions opérationnelles
- Passer de la théorie de l'approche globale à la réalisation opérationnelle chiffrée. Contrôler des décisions à posteriori.

Pré-requis

Etre titulaire d'un BAC+3 ou d'un Titre homologué de niveau 6 avec une expérience professionnelle dans les fonctions commerciales.

Programme

MBA 1 MANAGER STRATEGIQUE

BLOC DE COMPÉTENCES : DIRECTION GÉNÉRALE DE L'ENTREPRISE

Projet diagnostic stratégique :

- Méthode ICG (étude d'entreprise)
- Audit interne et externe d'une entreprise réelle
- Préconisations stratégiques
- Dossier & soutenance finale face à l'entreprise

Diagnostic digital

- Audit digital à 360° de l'entreprise étudiée
- Préconisations digitales

Diagnostic financier

De l'analyse financière au diagnostic financier
Outils et ratios de diagnostic
Aide à la prise de décision
Méthodologie financière au diagnostic stratégique

Diagnostic ressources humaines
Analyse de la stratégie RH de l'entreprise étudiée
Préconisations ressources humaines

Diagnostic marketing
Analyse de la stratégie marketing de l'entreprise
Préconisations marketing

Diagnostic RSE
Identification des points forts et faibles

Approche stratégique de l'entreprise
Analyse de l'environnement
Cadre de référence du dirigeant
Principales stratégies d'entreprise
Approche collaborative dans l'innovation stratégique

Mise en œuvre de la stratégie
Pilotage stratégique et opérationnel
Validation et mise en œuvre de plans d'action

Conduite du changement
Relever le défi du changement
Définition d'une stratégie de changement adaptée

Management des équipes
Rôles et postures du jeune manager

Stratégie internationale
Géopolitique & management internationale

Stratégie digitale
Parcours utilisateur au centre de la démarche (agilité, SI, Big, Data, etc.)

Digital RH
Communication interne
Digitalisation RH

Marketing digital
Les différentes stratégies de ciblage
L'efficacité d'une campagne

BLOC DE COMPETENCES 2 : PILOTER LA STRATEGIE ET LA PERFORMANCE GLOBALE D'UNE ENTITE

- Définir les objectifs collectifs et individuels
- Animer & piloter le plan d'actions stratégiques
- Contrôle de gestion
- Contrôle budgétaire
- Choix des investissements
- Pilotage d'un Centre de Profits
- Audit & analyse des risques

BLOC DE COMPETENCES 3 : MANAGER LES RH DE L'ENTITE COMMERCIALE

- Acquérir des talents & les développer à l'ère des nouveaux modes de management
- Droit social & droit du travail
- Gestion des conflits
- Développement RH
- Gérer les ressources humaines au quotidien et prévenir les conflits

HORS BLOC DE COMPETENCES :

- Intégration
- Business Game
- Projet et insertion professionnels (PIP)
- La responsabilité sociétale du manager "frugal"
- Mission intrapreneuriale de centre de profit
- Atelier de soutien/renforcement
- Semaine de spécialisation locale
- HEP Coopération

- Taux d'assiduité supérieur à 85% (absences justifiées & injustifiées)
- 60 jours de mission entreprise

MBA 2 MANAGER STRATEGIQUE

BLOC DE COMPETENCES 5 : MANAGEMENT DES EQUIPES

- Manager en direct en transversal, en distanciel et en présentiel
- Négocier les objectifs et apprécier la performance
- Acquérir des talents et les développer à l'ère de nouveaux modes de management
- Gérer les ressources humaines au quotidien
- Dossier certifiant fil rouge

BLOC DE COMPETENCES 4 : MANAGER UNE DIRECTION OU UN SERVICE MARKETING COMMUNICATION

- Stratégie marketing
- Stratégie de communication
- Optimiser le référencement & maximiser la performance web
- Création & développement d'un site web
- Dossier certifiant fil rouge

BLOC DE COMPETENCES 3 : MANAGER UNE DIRECTION OU UN SERVICE COMMERCIAL

- Stratégie commerciale
- Approche & stratégie grands comptes
- Développer ses compétences en négociation
- Développer ses affaires avec ses partenaires
- Dossier certifiant fil rouge

COMPETENCES TRANSVERSALES

- Pitch : mission agence (E-business)
- Technique de rédaction pour le web & storytelling
- La responsabilité sociétale du manager frugal
- Projet Professionnel Personnel (PPP)
- Grand Oral

SPECIALISATION

- Spécialisation nationale
- Séminaire de spécialisation campus

HORS BLOC DE COMPETENCES

- Badges de compétences
- Dossier certifiant fil rouge - évaluation collective
- HEP Leadership
- Mission entreprise 130 jours consécutifs dans la même entreprise

EVALUATIONS

Validation de Bloc en cours de formation + examen oral de soutenance

EQUIPES PEDAGOGIQUES

Formateurs spécialisés en milieu professionnel

METHODES PEDAGOGIQUES

Face à face pédagogique en présentiel en centre

Débouchés

Directeur général ou directeur adjoint, Directeur ou chef d'agence, Directeur de magasin ou de centre de profit, Directeur administratif et financier et directeur adjoint, Directeur du contrôle de gestion, Directeur des ressources humaines ou directeur adjoint, Directeur des relations sociales, Directeur commercial ou directeur adjoint, Directeur commerce international, Directeur marketing ou directeur adjoint, Directeur communication ou directeur adjoint, Consultant marketing, Directeur Supply-chain et directeur adjoint

Les +

SÉMINAIRE D'INTÉGRATION

Business Game – Simulation de gestion : pilotage de la stratégie d'entreprise

[Humanisme Entrepreneuriat et Professionnalisme \(HEP\)](#)

Séminaire expérientiel autour de la Coopération

ALUMNI

Insertion professionnelle