# Manager de commerce et de centre de profit

## IFAG - Mastère Manager de Business Unit

Certifiante | Formation continue | Contrat appr. | Contrat pro.

Réf. : 23111729F — Mise à jour : 16 novembre 2026

Organisme responsable : **COMPETENCES PRO**

## Présentation de la formation

**Objectifs**

- Analyser la situation stratégique sur son marché en identifiant les bons indicateurs et en utilisant des matrices de positionnement afin d'anticiper les tendances dans le secteur d'activité de l'entreprise.
- Définir les différents scenarii et présenter les principaux indicateurs de performance en s'appuyant sur la veille concurrentielle réalisée afin de valider avec les instances dirigeantes la stratégie à déployer
- Définir le plan d'action stratégique en prenant en compte la stratégie générale, la culture d'innovation et les valeurs de l'entreprise afin de fixer le cap stratégique à suivre en termes d'objectifs
- Définir un plan marketing et une offre marché efficiente en tenant compte des spécificités du marché-cible visé afin de toucher efficacement les prospects et les clients
- Définir des objectifs pour son équipe en s'appuyant sur la stratégie retenue et sur le positionnement visé afin d'optimiser la déclinaison stratégique et la performance du centre de profit
- Suivre le plan d'action stratégique en contrôlant les écarts et en rapportant les corrections nécessaires afin de rendre compte de la réalisation de ce dernier auprès de la direction
- Analyser les performances du centre de profit en contrôlant les indicateurs comptables et budgétaires (chiffre d'affaires, marge opérationnelle et compte de résultat) afin de garantir sa rentabilité.
- Évaluer les risques en utilisant des outils spécifiques de gestion des risques pour mettre en place des actions préventives, adaptatives et évolutives.
- Évaluer les risques en utilisant des outils spécifiques de gestion des risques des structures et entités opérationnelles afin de mettre en place des actions préventives de sécurité et de conformité des sites et installations techniques.
- Réaliser le recrutement de ses collaborateurs en s'appuyant sur l'expertise technique des services ressources humaines afin de recruter le meilleur candidat pour le poste
- Appliquer la législation et la règlementation en vigueur afin de respecter les règles du droit social et les obligations légales de l'entreprise
- Accompagner les collaborateurs dans leur montée en compétences en s'appuyant sur les informations issues des entretiens professionnels afin d'améliorer leur performance sur le terrain
- Collaborer avec la direction des ressources humaines dans la gestion du personnel en appliquant la législation et réglementation sociales afin de limiter les litiges et les contentieux.
- Définir le périmètre et les objectifs d'un projet en rédigeant un cahier des charges afin d'identifier le/les prestataires nécessaires à la réussite du projet.
- Organiser et planifier le projet en coopération avec les partenaires internes et externes en tenant compte des spécificités du cahier des charges afin de le mener à son terme dans les meilleures conditions.

**Programme**

Définir la stratégie commerciale et marketing d'une entité commerciale :
Analyser les évolutions des marchés et des comportements des consommateurs

Stratégie marketing
Stratégie marketing et digitale
Stratégie commerciale
Plan marketing
Plan d'actions commerciales
Diagnostic Commercial et Marketing d'une entité commerciale

Piloter la stratégie et la performance globale d'une entité commerciale :
Définir les objectifs collectifs et individuels
Animer et piloter le plan d'actions stratégiques
Contrôle de gestion
Contrôle budgétaire
Choix des investissements
Pilotage d'un centre de profits
Audit et analyse des risques

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

Conduire et encadrer des projets au sein d'une entité et/ou d'un espace commercial :
Définir et cadrer le projet d'une unité commerciale
Manager le projet de l'entité commerciale
Gérer les relations contractuelles avec l'environnement de l'entité commerciale
Communiquer sur les projets avec les parties prenantes
Management fonctionnel du projet
Mission commerce (type Challenge les boss de Auchan)

Manager et piloter une organisation efficiente :
Manager en direct et en transversal, à distance et en présentiel
Manager la performance
Construire et piloter les indicateurs de performance commerciale
Les clés d'un leadership affirmé
Manager l'intergénérationnel
Politique managériale inclusive

Manager la transformation et la revitalisation de polarités commerciales (optionnel) :
Analyser : stratégie de développement économique du centre-ville et de son attractivité commerciale
Observer : cartographier les acteurs clés du projet et leurs rôles : les managers de centres-villes et les tiers locaux
Agir : mobilisation territoriale au service de l'activité artisanale et commerciale
Piloter : se doter des structures et des équipes pour manager le centre-ville

Promouvoir : animer le centre-ville pour augmenter son attractivité
Cas pratique : mission revitalisation de centre-ville

Manager des commerces en réseau et en franchise (optionnel) :
Concevoir une stratégie de développement en réseau ou franchise
Déployer et structurer sa stratégie de développement en A7.3. Animer, sécuriser et dynamiser un commerce en réseau
Pilotage budgétaire du réseau
La franchise
Cas pratique : préparation d'un déploiement en réseau d'un concept

## Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée
**Niveau Licence, Licence pro, BUT - Bac +3 et +4**

Niveau de sortie
**Niveau Master, ingénieur - Bac +5 et plus**

### Liste des certifications

**Manager de commerce et de centre de profit**
Code RNCP : 37635

### Métiers associés

**M1205** — Direction administrative et financière
**M1302** — Direction de petite ou moyenne entreprise
**M1705** — Marketing
**M1402** — Conseil en organisation et management d'entreprise
**M1706** — Promotion des ventes

## Dates et lieux de formation

| N° session | Modalité | Lieu | Du | Au |
|---|---|---|---|---|
| 1769348S | Mixte | Rennes | 15/09/2025 | 17/09/2027 |
| 1769349S | Mixte | Rennes | 15/09/2025 | 17/09/2027 |

Source : GREF Bretagne #23111729F