

PROGRAMME DE FORMATION : MASTÈRE MANAGER DE STRUCTURE COMMERCIALE

Prépare au titre *Manager de commerce et de centre de profit*, titre certifié de niveau 7, codes NSF 310 enregistré au RNCP 37635 le 31/05/2023, délivré par **IFAG**.

PRÉSENTATION

PRE-REQUIS :

- Titulaire d'un Bachelor.
- Equivalent de niveau 6.
- Titulaire d'un titre ou diplôme classé dans le répertoire national des certifications professionnelles au niveau 6 par la Commission nationale de la certification professionnelle, ou d'un diplôme reconnu conjointement par la France et un Etat partenaire.

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

A la fois commerçant, gestionnaire et manager, ce professionnel gère l'activité commerciale de son entité dans sa globalité, élabore et valide les budgets et gère le personnel dans son ensemble. Il définit et organise les conditions d'application de la politique commerciale de l'entreprise au niveau de l'unité dont il a la responsabilité, en détermine les objectifs propres et en contrôle la réalisation. Il est l'animateur commercial qui coordonne l'activité des différents départements et supervise la mise en place des animations commerciales. Il est aussi le manager qui anime l'ensemble du personnel, qui lui fixe des objectifs et qui veille à entretenir un bon climat social. Il participe au recrutement de tout ou partie de ses équipes. Le Manager de centre de profit est un maillon stratégique pour l'entreprise puisqu'il garantit la rentabilité financière et la pérennité de l'entité dont il a la responsabilité.

En charge d'une structure physique et de son bon fonctionnement à tous les niveaux, ce professionnel évolue dans tous les secteurs d'activité qu'il s'agisse d'un commerce de grande distribution, d'agences commerciales et de centres de profit de toutes tailles et de toutes natures, d'un site exploitant, de centres commerciaux et de centres-villes, de sites de négoce dans des entreprises de taille conséquente ou dans des PME. Son intervention peut faire suite à des besoins urgents de développement ou de restructuration en réponse à des difficultés économiques.

PARTICIPANTS A LA FORMATION :

- Jeunes entre 16 et 30 ans ;
- Demandeurs d'emploi ;
- Personnes en situation handicap.

METHODES MOBILISEES :

- Nombre de participants : Minimum 8 - maximum 12.
- Cours collectifs en face à face : Par module de formation, études de cas, utilisation de supports de cours théoriques, utilisation d'ordinateur et de vidéoprojecteur, utilisation de PowerPoint, études de cas spécifiques, interventions de professionnels, réalisation de jeux de rôles et mise en situation et réalisation d'évaluation.

UNE EQUIPE DE FORMATEURS EXPERIMENTES :

- Un formateur en management ;
- Une formatrice en gestion ;
- Une formatrice en commerce.
- Un formateur en droit ;
- Une formatrice en marketing ;
- Un formateur en digital ;

DUREE & LIEU DE LA FORMATION :

- 940 heures de cours réparties sur 24 mois.
- Centre de formation TREMPIN 84 – 813 Chemin du Périgord 84130 LE PONTET.

MODALITES D'ACCES A LA FORMATION :

- Etude des candidatures et du CV candidat, présentation collective, tests, entretien(s) individuel(s).
- Etude des candidatures à partir du mois de Mars jusqu'au mois de Novembre.

COÛT DE LA FORMATION :

- Formation prise en charge par l'OPCO.

DISPOSITIF DE SUIVI DE L'ACTION :

- Feuilles de présences signées par heure de cours.
- Remise en main propre ou envoi par courrier du livret compétences.

REMUNERATION :

- Variable en fonction de l'âge, du diplôme initial du salarié et de la durée du contrat.
(<https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits/F2918>)

MODE D'EVALUATION POUR L'EXAMEN :

- Contrôle continu pendant la formation.
- Jeux de rôles.
- Mises en situation réelle ou reconstituée.
- Etudes de cas et soutenance organisées par IFAG en centre de formation.

DEBOUCHES ET PERSPECTIVES D'AVENIR :

- Directeur - Manager opérationnel d'entité commerciale
- Manager e-commerce, « phygital » et expérience client
- Manager retail et expérience client
- Chef de projet / animateur de réseau
- Manager de centre-ville
- Directeur, Responsable de réseau, d'agence ou de business unit
- Développeur commercial/ Animation des ventes (<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37635/#anchor4>)

BLOC DE COMPETENCES, EQUIVALENCE, PASSERELLE :

- **Les blocs de compétences sont :**
 - 1. Définir la stratégie commerciale et marketing d'une entité commerciale
 - 2. Piloter la stratégie et la performance globale d'une entité commerciale
 - 3. Manager les ressources humaines de l'entité commerciale
 - 4. Conduire et encadrer des projets au sein d'une entité /centre de profit
 - 5. Manager et piloter une organisation efficiente
 - 7. Bloc optionnel : Manager des commerces en réseau et en franchise
- **En cas de réussite à l'examen :** obtention du Mastère Manager de commerce et de centre de profit (Titre certifié de niveau 7).
- **En cas d'échec à l'examen :** possibilité de conserver les notes supérieures ou égales à 10 dans un délai de 5 ans. Remise d'une attestation d'heures effectuées, par le centre de formation.

MODE D'EVALUATION EN COURS DE FORMATION :

- **En entrée en formation :** Test d'entrée ;
- **En cours de formation :** Contrôle continu pendant la formation ;
- **En fin de formation :** Etudes de cas et soutenance organisées par IFAG en centre de formation.

NOMBRE D'HEURES PAR UNITE D'ENSEIGNEMENT : Le nombre d'heures peut être amené à varier suivant le planning de chaque session de formation

Matières	1 ^{ère} année	2 ^{ème} année
UE1 : Définir la stratégie commerciale et marketing d'une entité commerciale	104h30	/
UE2 : Piloter la stratégie et la performance globale d'une entité commerciale	28h	82h30
UE3 : Manager les ressources humaines de l'entité commerciale	78h30	/
UE4 : Conduire et encadrer des projets au sein d'une entité /centre de profit	82h30	/
UE5 : Manager et piloter une organisation efficiente	/	67h30
UE7 : Manager des commerces en réseau et en franchise (optionnel)	/	115h
Hors Blocs	179h	205h
Examen final : Soutenance		

CONTACT

Nous contacter :

Mail (information) : contact@tremplin84.fr

Mail (inscription) : inscriptionalt@tremplin84.fr

Mail (Référénte handicap) : noemietruc.tremplin84@gmail.com

👉 Ce Mastère se prépare en **contrat d'apprentissage**.

👉 En cas de **demande d'individualisation** de parcours de formation, merci de contacter l'accueil du centre de formation (par téléphone, par mail ou par courrier).

👉 En cas de **handicap** ou de **troubles d'apprentissage** contacter la référente handicap. (Mme Noémie TRUC, par téléphone, par mail ou par courrier)

Programme Mastère Manager de structure commerciale

MASTÈRE	
SAVOIRS ASSOCIES ET COMPETENCES	MODALITÉS D'ÉVALUATION
UE 1 : Définir la stratégie commerciale et marketing d'une entité commerciale	
Analyser les évolutions des marchés et des comportements des consommateurs	Mise en situation professionnelle réelle ou reconstituée
Stratégie marketing	
Stratégie marketing et digitale	
Stratégie commerciale	
Plan marketing	
Plan d'actions commerciales	
Diagnostic Commercial et Marketing d'une entité commerciale	
UE 2 : Piloter la stratégie et la performance globale d'une entité commerciale	
Définir les objectifs collectifs et individuels	Etude de cas Jeux de rôle
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	
UE 3 : Manager les ressources humaines de l'entité commerciale	
Acquérir des talents et les développer à l'ère des nouveaux modes de management	Etude de cas
Droit social et droit du travail	
Gestion des conflits	
Développement RH	
Gérer les ressources humaines au quotidien et prévenir les conflits	
UE 4 : Conduire et encadrer des projets au sein d'une entité /centre de profit	
Définir et cadrer le projet d'une unité commerciale	Etude de cas Jeux de rôles
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)	
UE 5 : Manager et piloter une organisation efficiente	
Manager en direct et en transversal, à distance et en présentiel	Jeux de rôles Etude de cas Mise en situation réelle ou reconstituée
Manager la performance	
Construire et piloter les indicateurs de performance commerciale	
Les clés d'un leadership affirmé	
Manager l'intergénérationnel	
Politique managériale inclusive	
UE 7 : Manager des commerces en réseau et en franchise (optionnel)	
Concevoir une stratégie de développement en réseau ou franchise	Etude de cas
Déployer et structurer sa stratégie de développement	
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	
HORS BLOC	
Challenge	Jeux de rôles
Intervention d'acteurs métier et découverte de structures	
Atelier de soutien / renforcement	
Projet et Insertion Professionnelle	
Appréhender l'Intelligence Artificielle	
Approche liée au bloc 6	
Projets Personnels Professionnels	
Méthodologie / Préparation aux épreuves	