

BAC+5 Manager de Commerce et Centre de Profit



Campus Agen



Rythme Alternance sur 24 mois



Conditions d'admission

Niveau 6 (BAC+3/4) minimum

Introduction

La formation Bac+5 Manager de Commerce et de Centre de profit est réalisée en partenariat avec l'IFAG qui est une école de management et des RH pour forger les managers de demain.

Ce Bac+5 en Management d'entreprise, proposé par l'IFAG dans les locaux de la Sud Business School Agen, est une formation professionnalisante proche de la profession et des entreprises. L'innovation constitue un enjeu majeur pour les entreprises et un atout pour les futurs diplômés. Nous vous proposons de développer votre esprit créatif et votre volonté de devenir un acteur de l'économie de demain. Pour diriger une entreprise ou un centre de profit, il vous faut maîtriser les principales fonctions de l'entreprise ; la stratégie, le marketing, le commercial, les ressources humaines, la finance mais aussi la transmission-reprise. A travers une pédagogie active opérationnelle et entrepreneuriale, nous vous permettrons d'acquérir la maîtrise de ces fonctions.

Titulaire du Bac+5 Manager de Commerce et de Centre de Profit, vous définissez la meilleure stratégie d'entreprise déployez les différents plans d'action pour guider l'ensemble des collaborateurs dans la transformation de l'entreprise. Votre objectif, diriger, créer ou reprendre une entreprise pour ensuite manager sa performance à court, moyen et long terme.

Diplôme reconnu par l'État, IFAG. Formation de Manager de Commerce et de Centre de Profit, – Cycle Mastère de Business Unit. Titre certifié de niveau 7 inscrit au RNCP (RNCP 37635 – Date de validation de la certification : 31/05/2026).



OBJECTIFS

- Définir et mettre en place la stratégie commerciale
- Définir et mettre en place les actions marketing et la prospection commerciale
- Superviser la gestion administrative, budgétaire et financière de son entité
- Piloter et assurer le reporting de l'activité
- Garantir la gestion des ressources humaines et animer le management des équipes

Durée et Rythme

- Entrée à Bac+3 en 2 ans de septembre N à septembre N+2 ou entrée à Bac+4 en 1 an de septembre N à septembre N+1.
- 3 jours de formation et 10 jours en entreprise (et quelques semaines complètes).
- Nombre d'heures : 972heures (476h Mastère 1 et 476h Mastère 2 avec un total de 139 jours en formation
- Formation en présentiel
- Nombre de participants limité à 25 personnes.

Conditions d'admission

- Admission en 1ère année : Être titulaire d'un Bac +3 ou d'un titre certifié d'un niveau 6.
- Admission en 2ème année : Être titulaire d'un Bac +4. Un comité d'étude se réunit pour examen de la candidature.
- Réussir le concours et les entretiens de recrutement.
- Signer un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation avec une entreprise ou valider l'accès à la formation via un des autres dispositifs prévus (CPF, Plan de formation de l'entreprise, CPF de Transition, pro-A, VAE)
- Possibilité de valider un ou plusieurs blocs.
- Equivalence : titre de niveau 7 (Bac+5).
- Passerelles : pas de passerelle spécifique.



Méthodes pédagogiques

L'action de formation est basée essentiellement sur un apprentissage par l'expérience. Cette méthode pédagogique, basée sur l'action, consiste pour les apprenants à réaliser des mises en pratique en équipe via des cas réels en entreprise. Cela permet ainsi de vivre une pédagogie active et de concrétiser leurs apprentissages dans des conditions réelles.

La formation concilie des mises en situation, des réalisations de projets encadrés (seul ou en groupe), des regroupements de cours, des travaux dirigés, des séminaires, etc. L'apprenant suit ainsi un parcours pédagogique prédéterminé qui l'aide à acquérir les connaissances et compétences nécessaires à la validation de sa formation.

Le CFA est doté de 3 salles informatiques et de postes informatiques équipés de logiciels en lien avec les enseignements dispensés.



SUD
Business School

Contenu de la formation

- 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 scénarios 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 réglementation 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.
- Préparer et gérer des contrats de prestation en appliquant les bases du droit commercial afin d'être au fait des risques juridiques individuels et collectifs.
- Communiquer sur les projets en appliquant des techniques de communication efficaces afin d'améliorer la compréhension et clarifier les attentes de ses interlocuteurs.
- Développer les bonnes attitudes projet en respectant les règles d'éthique afin d'obtenir les meilleures contributions de chacun des acteurs (internes et externes)
- Construire une équipe performante en appliquant les bonnes pratiques managériales afin de maximiser l'engagement, le potentiel créatif et l'efficacité opérationnelle.
- Coordonner au quotidien les actions de son équipe en étant l'interface entre la direction générale et les collaborateurs afin de respecter les plans d'actions définis.
- Développer son efficacité et son autorité managériale en adaptant sa posture à son interlocuteur afin de garantir sa légitimité de manager d'équipe
- Évaluer l'atteinte des objectifs commerciaux en s'appuyant sur les indicateurs de performance commerciale afin de sécuriser les résultats attendus.
- Elaborer une stratégie de développement, de transformation et de revitalisation d'un centre-ville adapté sur la base d'un diagnostic exhaustif et d'indicateurs pertinents
- Coordonner une dynamique de dialogue et de collaboration entre collectivités territoriales et professionnelles afin de mettre le plan stratégique en œuvre
- Mobiliser, constituer et manager les structures nécessaires afin de disposer des moyens nécessaires pour relever les enjeux d'aménagement, d'immobilier et d'animation.
- Développer un plan d'action événementiel de nature économiques, sociales et culturelle afin d'animer le centre-ville et enrichir son attractivité
- Elaborer une politique de commerce en réseau dans une approche transformationnelle afin de constituer un système de fonctionnement durable
- Coordonner la mise en œuvre de la stratégie réseau afin d'assurer la bonne application du savoir-faire sur le terrain aux plans qualitatifs et quantitatifs
- Animer et contrôler la vie et le développement de l'enseigne afin de conserver une cohérence au sein du réseau et de faire respecter le contrat de réseau
- Établir et réaliser un budget afin de disposer d'une synthèse chiffrée offrant une grille de lecture précise de l'état financier du réseau et de chacun des membres

Évaluation

Mises en situation réelle ou reconstituée

Etudes de cas

Pour la certification dans son ensemble :

En complément de l'évaluation autonome des Blocs de Compétences, mémoire et soutenance orale.

*Les modalités d'évaluation sont adaptées en fonction de chaque situation de handicap dans laquelle pourrait se trouver le candidat à partir d'une évaluation individualisée et coordonnée par le référent handicap de l'AIPF en lien avec les services compétents. Ces aménagements anticipent les adaptations possibles du futur poste de travail du candidat.

Bloc de compétences 1 : Mise en situation professionnelle réelle ou reconstituée

Bloc de compétences 2 : Jeux de rôles et études de cas

Bloc de compétences 3 : Etudes de cas

Bloc de compétences 4 : Etudes de cas et jeux de rôles

Bloc de compétences 5 : Jeux de rôles, études de cas et mises en situation réelle ou reconstituée

Bloc de compétences Optionnel 6 : Etudes de cas

Bloc de compétences Optionnel 7 : Etudes de cas

*Les modalités d'évaluation sont adaptées en fonction de chaque situation de handicap dans laquelle pourrait se trouver le candidat à partir d'une évaluation individualisée et coordonnée par le référent handicap de l'AIPF en lien avec les services compétents. Ces aménagements anticipent les adaptations possibles du futur poste de travail du candidat.

Les possibilités de débouchés

Débouchés

Consultant / Consultante en organisation et management (ROME : M1402)

Responsable de Petite ou Moyenne Entreprise -PME- (ROME : M1302)

Responsable marketing (ROME : M1705)

Chef de promotion des ventes (ROME : M1706)

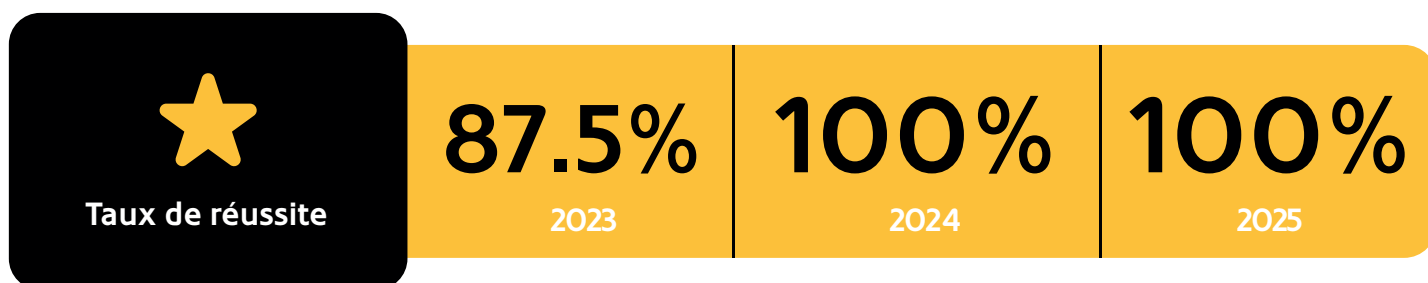
[Plus d'informations ici ==>>](#)



Financement

- Coût indicatif de la formation en contrat d'apprentissage : 9 467 € par an, coût indicatif de la formation en contrat de professionnalisation : 5 950€ par an.
- Dans le cadre d'un contrat en alternance, les frais pédagogiques sont pris en charge par l'OPCO de l'entreprise.
- Il n'y a aucun reste à charge pour l'alternant.

Chiffres Clés



100%

Taux
de présentation
aux examens

0%

Taux
de poursuite
d'étude

67%

Taux
d'insertion
à 6 mois

22%

Taux
de
rupture

5%

Taux
d'abandon



SUD
Business School



Lieux aménagés et modalités adaptées pour faciliter l'accès et l'usage aux personnes en situation de handicap.