

## METIERS

Responsable d'un centre de profit  
Responsable de magasin  
Responsable de promotion et des ventes  
Manager/euse d'équipe  
Responsable de gestion opérationnelle



## OBJECTIFS

Diriger un centre de profit consiste à décliner la stratégie de l'entreprise au profit d'une performance recherchée.

Cette compétence suppose un esprit et une attitude d'entrepreneur reposant sur des techniques et des outils solides. Il s'agit de déployer non seulement des compétences de gestionnaire en pilotant les résultats financiers que des compétences relatives au développement commercial et à la gestion humaine.

Cette formation permet aux salariés d'évoluer vers des responsabilités de management de business unit, en perfectionnant leurs pratiques, et aux demandeurs d'emplois d'accéder à des postes permettant de développer leur autonomie.

### Valeur ajoutée :

Les entreprises sont confrontées à la mise en place de Business Unit pour leur gestion et leur développement. Il s'agit de permettre aux salariés de développer des compétences pour accomplir leurs missions mais aussi de faire partager des techniques et des outils pour faciliter la communication entre les Business Unit tout en maintenant une cohérence d'ensemble. Cette certification répond à ce double enjeu et permet de contribuer à la motivation des équipes.

Recherchée par les organisations, cette compétence permet une évolution professionnelle et salariale de l'individu la possédant.

CDE FEDE FRANCE est un organisme de formation qui met en œuvre et développe des projets et des actions pédagogiques de la Fédération Européenne Des Ecoles FEDE.

Les programmes sont conçus par des chercheurs et des professionnels. Ils allient théorie, mise en pratique et situation de terrain en France et à l'international. Ils s'inscrivent dans la logique du processus de Bologne dans le respect du Système Européen de Transfert et d'Accumulation de Crédits (ECTS). Ils sont conformes aux standards de l'EEES (Espace Européen de l'Enseignement Supérieur).

CDE FEDE France dispose d'une plateforme de recherche dédiée aux Sciences de l'Éducation, à la problématique de la professionnalisation et à l'anticipation des nouveaux métiers. Avec un déploiement sur le périmètre européen, elle développe des réflexions avec un collège de chercheurs internationaux.

## PROGRAMME

La formation s'étale de 1 à 25 jours en fonction du niveau du candidat et de ses objectifs. La durée est également fonction de son environnement professionnel, de ses qualifications et de son parcours personnel.

La formation est dispensée sous la forme de 4 modules suivis en continu ou discontinu. La pédagogie privilégie les séquences participatives mobilisant l'interactivité, la prise d'initiative et l'esprit critique (mises en situations professionnelles, étude de cas, auto-positionnement...).

Des séminaires peuvent être programmés en inter ou intra entreprise, suivis en présentiel ou en distanciel selon la situation personnelle ou professionnelle (géographique, mobilité, handicap, disponibilité...) du candidat.

### Module 1 : Analyser l'adéquation marché et stratégie commerciale du centre de profit

### Module 2 : Mettre en œuvre de la stratégie commerciale auprès de l'équipe du centre de profit

### Module 3 : Manager l'équipe du centre de profit

### Module 4 : Gérer administrativement et financièrement un centre de profit

## COMPETENCES

### Analyser l'adéquation marché et stratégie commerciale du centre de profit

- Analyser le marché pour établir un plan stratégique commercial adapté ; élaborer le système d'objectifs du centre de profit ; estimer les coûts inhérents à la stratégie.

### Mettre en œuvre de la stratégie commerciale auprès de l'équipe du centre de profit :

- Décliner le plan stratégique commercial en plan d'actions opérationnel ; développer les opportunités d'élargissement de la base clientèle ; développer les moyens digitaux permettant d'attirer de nouveaux clients.

### Manager l'équipe du centre de profit :

- Acquérir les différentes techniques de management afin de mettre une équipe dans la meilleure position pour accomplir ses objectifs.

### Gérer administrativement et financièrement un centre de profit

Établir des tableaux de bords pour mettre en place un Reporting régulier de l'activité et des résultats ; élaborer des outils de pilotage en intégrant les objectifs et les indicateurs de performance.

Le référentiel de compétences de ce **CERTIFICAT FEDE** a été construit avec des experts sur le sujet et confronté aux acteurs des entreprises ayant une séniorité sur le sujet.

À l'inscription, le programme détaillé et ses objectifs est remis avec toutes les informations concernant la procédure de cer

Avant de valider son inscription, chaque participant d'un entretien oral de positionnement pour valider l'adéquation de ses attentes et de son projet professionnel avec le contenu de la cer

Des évaluations en cours et en fin de formation valident l'acquisition des compétences par le participant. L'interactivité de la formation entre les apprenants, les formateurs et l'entreprise permet de la faire évoluer et de l'ajuster à la réalité du monde professionnel.

Pour plus de renseignements : [mailbox@fede.education](mailto:mailbox@fede.education)

Fiche Répertoire Spécifique du RNCP : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/3868>

### CENTRE EUROPEEN DES EXAMENS – FEDERATION EUROPEENNE DES ECOLES FRANCE

9 quai Tilsitt – CS 60216 – 69288 Lyon Cedex 02 – France

Association Loi 1901 – Siret : 814 257 960 00025

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 84691479169. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.