

## Manager d'entreprise ou de centre de profit

### Objectif

Le titulaire de la certification est capable de :

- 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 oeuvre 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
- élaborer des plans d'action commerciale : cible à atteindre, prix de vente, circuit de distribution, campagne de communication, argumentaire, actions promotionnelles
- évaluer les risques et les opportunités pour une entreprise de développer, de faire évoluer un produit.
- mettre en oeuvre 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 des moyens de développement du chiffre d'affaires, amélioration de la marge
- assurer la mise en oeuvre efficiente 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. [Replier](#)

- [Dates & lieux \(2\)](#)

- [Contenus](#)
- [Organisation](#)
- [Carte](#)

## • Montluçon - Du 03/09/2018 au 03/07/2021


- 31 Quai Louis Blanc - 03100 Montluçon
- **IFAG** - Tél : 04 70 02 50 50
- Contact : Mademoiselle Pauline SZUPLEWSKI ([Contacter](#)) - Tél : 04 70 02 50 49

Public et financement

Financement	Effectif	Recrutement
Education Nationale	--	Ouvert

**Public :** Public de la formation initiale

**Aire de recrutement :** Pays

Trouvez un logement pour votre formation / stage sur le site partenaire :  ma formation, mon logement

## 2. Montluçon - Du 24/09/2018 au 30/06/2020


- 31 Quai Louis Blanc - 03100 Montluçon
- **IFAG** - Tél : 04 70 02 50 50
- Contact : Madame Ophélie BARRAT ([Contacter](#)) - Tél : 04 70 02 50 41

Public et financement

Financement	Effectif	Recrutement
Contrat de professionnalisation	--	Ouvert
Bénéficiaire de l'action	--	Ouvert

**Public :** Tout public

**Aire de recrutement :** Pays

Trouvez un logement pour votre formation / stage sur le site partenaire :  ma formation, mon logement

# Programme

Les activités du manager d'entreprise ou de centre de profit s'articulent autour de 5 pôles principaux :

Gestion :

- construire et suivre les budgets prévisionnels, analyser les coûts, suivre le tableau de bord opérationnel - savoir établir un budget prévisionnel, mettre en œuvre les plans d'action opérationnels et leurs indicateurs

Mercatique (marketing) :

- analyser le marché et la concurrence, bâtir les politiques de communication et promotionnelles - mettre en œuvre les outils de la recherche commerciale, benchmarking, préparer et suivre un budget promotionnel

Commercial :

- bâtir le plan d'actions commerciales, organiser et animer la force de vente, être une force de négociation - réviser la stratégie commerciale et sa mise en œuvre

Animation :

- animer et coordonner ses équipes (vente, comptabilité gestion, administration), faire adhérer les collaborateurs à la stratégie définie - faire adhérer les différentes équipes et les acteurs associés au projet d'entreprise

Stratégie :

- diagnostiquer un projet ou une entreprise, analyser ses risques ou opportunités, développer une vision globale de son centre de profit - connaître l'approche globale de l'entreprise et la mettre en œuvre - établir des comptes rendus réguliers et faire partager sa stratégie aux différents acteurs internes et externes

[Fiche détaillée sur le site de l'organisme](#)

## Validation de la formation

[Manager d'entreprise ou de centre de profit](#)

Niveau de sortie : Niveau I : Master et supérieur

## Métiers préparés

[Administrateur/trice de mission humanitaire](#)

[Chargé/e d'études en marketing](#)

[Chef/fe de produit marketing](#)

[Chef/fe des ventes](#)

[Collecteur/trice de fonds](#)

[Commercial/e export](#)

[Consultant/e](#)

[Contrôleur/euse de gestion](#)

# Modalités pédagogiques

## Rythme de formation :

Temps plein  
En alternance

**Modalité d'enseignement :** formation entièrement présentielle

Formation possible en alternance : Contrat de professionnalisation ou stage alterné longue durée

## Durées et rythmes

**Durée en centre :** 1240 h

**Durée totale :** 1240 h

2 an(s) heure(s)

## Admission

### Niveau d'entrée :

niveau II (licence ou maîtrise universitaire)

### Recrutement :

Admission à BAC+2 et BAC+3 sur concours

### Modalités d'accès :

Tests, Concours, Entretien

## Organisme responsable

**[CCI Formation Allier](#)**

17 cours Jean Jaurès  
03017 Moulins

Tél : 04 70 02 80 20

Fax : 04 70 35 40 99

Site web : <http://cci-formation-allier.com>

Réf : 03\_1802036F  
Mise à jour : 20/11/2018

---