

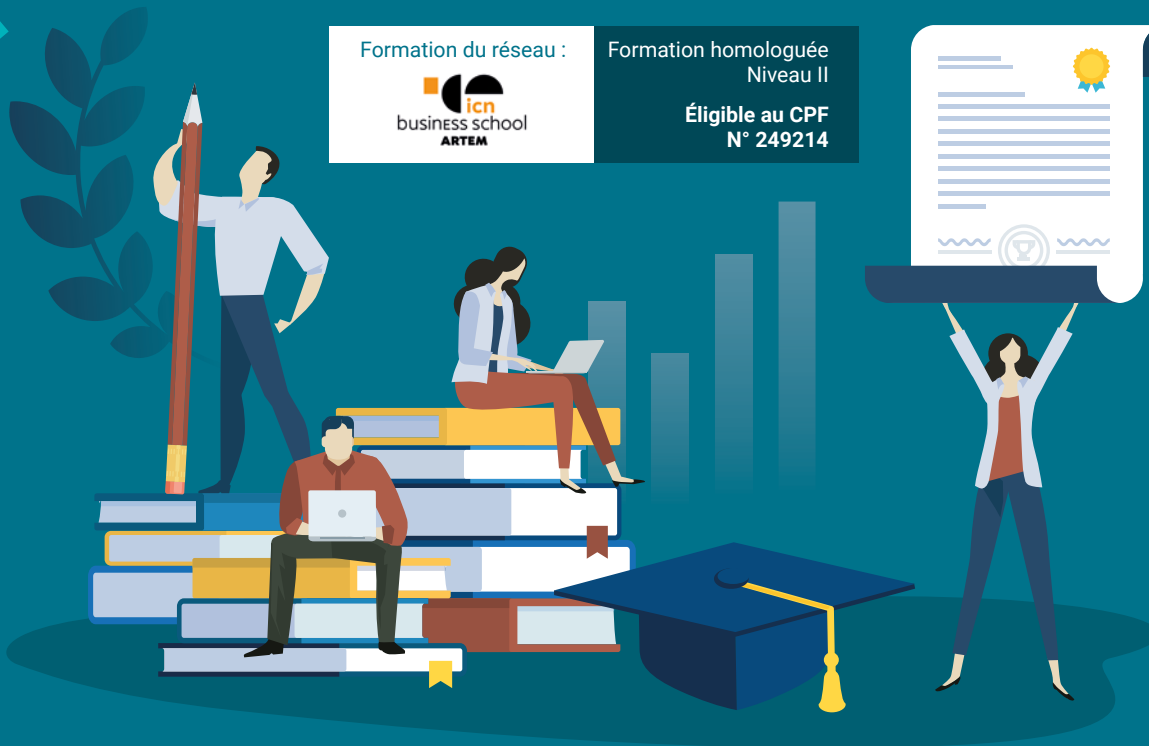
# Formacadre Manager d'un centre de profit

Formation du réseau :



Formation homologuée  
Niveau II

Éligible au CPF  
N° 249214



# Formacadre « Manager d'un centre de profit »

## OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Apporter une culture en gestion et une connaissance de l'organisation de l'entreprise, de ses principales fonctions et de son environnement externe
- Préparer les futurs cadres à leur nouveau rôle en modifiant leurs méthodes de travail et leur mentalité, en leur faisant acquérir une dimension managériale
- Obtenir les qualifications nécessaires à la gestion d'un centre de profit

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Acquérir les principaux outils financiers et de gestion
- Acquérir une vision managériale et enrichir ses pratiques de management
- Comprendre l'environnement juridique

## PUBLIC ET PRÉ-REQUIS

- Tout public
- Justifier d'un titre de niveau III ou justifier d'un niveau IV et de 3 années d'expérience professionnelle

## COÛT PÉDAGOGIQUE

- **Salarié (Plan de formation, CPF de transition...)** : 8 500 €\*  
• **Demandeur d'emploi / CPF / À titre individuel** : 5 200 €\*  
\*Exonération TVA

## DURÉE ET MODALITÉS D'ORGANISATION

- **Durée** : 252 heures de formation sur 9 mois (4 à 6 jours par mois) et 10 heures d'évaluations
- **Horaires prévisionnels** : 9h00 - 12h00 | 13h30 - 17h30
- **Lieu et moyens techniques** :  
La formation se déroule dans les locaux de SIFCO. Les salles sont spacieuses et équipées de matériels adaptés à la formation.
- **Nombre de stagiaires** : entre 8 et 20 stagiaires
- **Calendrier** : 2 sessions par an. [Nous consulter](#)

## ENCADREMENT DE LA FORMATION

La formation est encadrée par Nicolas BOURGUIGNON qui assure la coordination de l'équipe pédagogique et administrative. Il est garant du respect du programme prévisionnel défini.

## QUALITÉ DES FORMATEURS

Les intervenants ont été sélectionnés dans le cadre d'un processus qualité spécifique. Ils possèdent une expérience d'au moins 5 ans dans le domaine concerné, ils ont suivi une formation en lien avec la thématique qu'ils enseignent et ils sont reconnus pour leur expertise pédagogique.

## MODALITÉS D'INSCRIPTION

- Dossier de candidature
- Tests de sélection
- Entretien individuel de motivation

## CERTIFICATION

- Titre « Manager d'un centre de profit » inscrit au RNCP Niveau II
- Éligible au CPF n° 249214
- Possibilité d'obtenir le diplôme par la VAE (Validation des acquis et de l'expérience)
- Validation partielle possible (certificat) par bloc de compétences
- Pour obtenir le diplôme, le candidat doit justifier d'une moyenne de 10/20 à chaque unité d'enseignement et à la soutenance de mémoire de fin d'année

## MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Méthodes pro actives déductives
- Mise en situation collective, en sous-groupes
- Échanges d'expériences (entre les intervenants et les stagiaires, entre les stagiaires)
- Apports théoriques
- Présentation dynamique et ludique des apports théoriques
- Documentation remise aux stagiaires : présentation et/ou livret du contenu théorique



## LA FORMATION PRÉPARE AUX MÉTIERS DE :

- Manager d'un centre de profit
- Directeur d'une PME ou d'un service

- Responsable d'unité
- Manager, cadre

# Blocs de Compétences

## A

42 h

### Diriger un centre de profit

- **Faire le diagnostic** de l'environnement externe et interne de l'entreprise afin de prendre des décisions stratégiques
- **Traduire** les orientations stratégiques de l'entreprise en plan d'actions afin d'atteindre les objectifs opérationnels attendus
- **Définir** les objectifs de rentabilité économique
- **Communiquer** sur les résultats et sur les évolutions du centre de profit à des partenaires
- **Communiquer** sur les résultats, sur les évolutions et sur les enjeux de l'activité en interne
- **Organiser** le fonctionnement du centre de profit
- **Ajuster** l'organisation et les ressources en fonction de l'activité et des résultats
- **Analyser** le contexte juridique afin de prendre les décisions adéquates
- **Intégrer** les dimensions éthiques et le développement durable / la RSE (responsabilité sociale des entreprises) dans son activité

## B

84 h

### Manager un centre de profit

- **Mettre en place** une organisation humaine et de gestion en adéquation avec la stratégie du centre de profit
- **Définir** les fonctions et les missions de ses collaborateurs (trices)
- **Fixer** les objectifs individuels et collectifs de la ou des équipes et assurer leur suivi
- **Conduire** les entretiens de recrutement, de formation, d'évaluation pour agir sur la motivation
- **Rechercher** et **sélectionner** les indicateurs de pilotage de l'activité afin d'évaluer la performance collective et individuelle
- **Adapter** l'organisation en fonction de l'évolution de l'entreprise
- **Communiquer** sur les évolutions et sur les résultats du centre de profit
- **Adapter** son management au quotidien, en fonction des situations et des collaborateurs (trices)
- **Définir, mettre en œuvre** et **adapter** les outils de la gestion des Ressources Humaines
- **Connaître** et **appliquer** la législation sociale au contexte du centre de profit.

## C

42 h

### Superviser les aspects comptables et financiers d'un centre de profit

- **Déterminer** en lien avec la politique générale les orientations financières du centre
- **Maîtriser** les concepts financiers dans le but de communiquer avec un DAF ou un expert-comptable
- **Interpréter** les informations comptables (bilan et compte de résultat) et réaliser un diagnostic financier afin d'évaluer la performance du centre de profit
- **Élaborer** un budget et assurer le suivi budgétaire de son activité
- **Utiliser** le plan et les techniques de financement et d'investissement
- **Collaborer** avec le contrôle de gestion

## D

42 h

### Superviser les aspects marketing et commerciaux d'un centre de profit

- **Proposer** à la direction générale la politique marketing et commerciale du centre de profit
- **Décliner** la politique marketing du centre de profit
- **Établir** et adapter les actions commerciales en lien avec les enjeux marketing de l'entreprise
- **Conduire** les négociations commerciales
- **S'assurer** du respect des affaires juridiques en lien avec les contrats commerciaux
- **Intégrer** la dimension RSE dans ses démarches marketing et commerciales

## E

21 h

### Superviser les aspects logistiques et supply chain d'un centre de profit

- **Mettre en place** un processus achat : sélectionner les fournisseurs - rédiger un appel d'offre - établir un cahier des charges - participer à la négociation - assurer le suivi de la négociation
- **Choisir** le mode de logistique et de gestion des stocks adapté à son besoin
- **Mettre en place** la gestion la plus adéquate des stocks du centre de profit
- **Intégrer** la dimension RSE dans ses choix d'achat ou logistiques

## F

21 h

### Phase action : la réalisation du projet professionnel

- **Élaborer** un dossier présentant le projet professionnel à l'issue du cursus :
  - Présenter les objectifs du projet professionnel
  - Préciser les raisons du projet professionnel
  - Préciser le contexte au sein duquel va se dérouler le projet professionnel
- **Mettre en perspective** les méthodes et outils utilisés et vus en cours

CONSTRUISEZ VOTRE FORMATION À VOTRE RYTHME !  
LES BLOCS DE COMPÉTENCES SONT AUSSI ACCESSIBLES SÉPARÉMENT

Donnez de l'élan à vos projets

## BESANÇON

46, avenue Villarceau  
25042 Besançon Cedex  
Tél. : 03 81 25 26 06

## BELFORT

3, rue du Docteur Fréry  
90000 Belfort  
Tél. : 03 84 54 54 84

## VESOUL

1, rue Victor Dollé  
70000 Vesoul  
Tél. : 03 84 96 71 08

Pour toute demande d'informations : [contact@sifco.eu](mailto:contact@sifco.eu)

## ICN

fait partie des premières grandes  
écoles de management  
de France



+10 000  
diplômés

94%  
des stagiaires  
retrouvent un poste  
en moins de  
3 mois

80%  
de taux de réussite  
à SIFCO en 2019

82% obtiennent le statut de cadre  
à l'issue de la formation

Rejoignez-nous et suivez-nous sur :

