

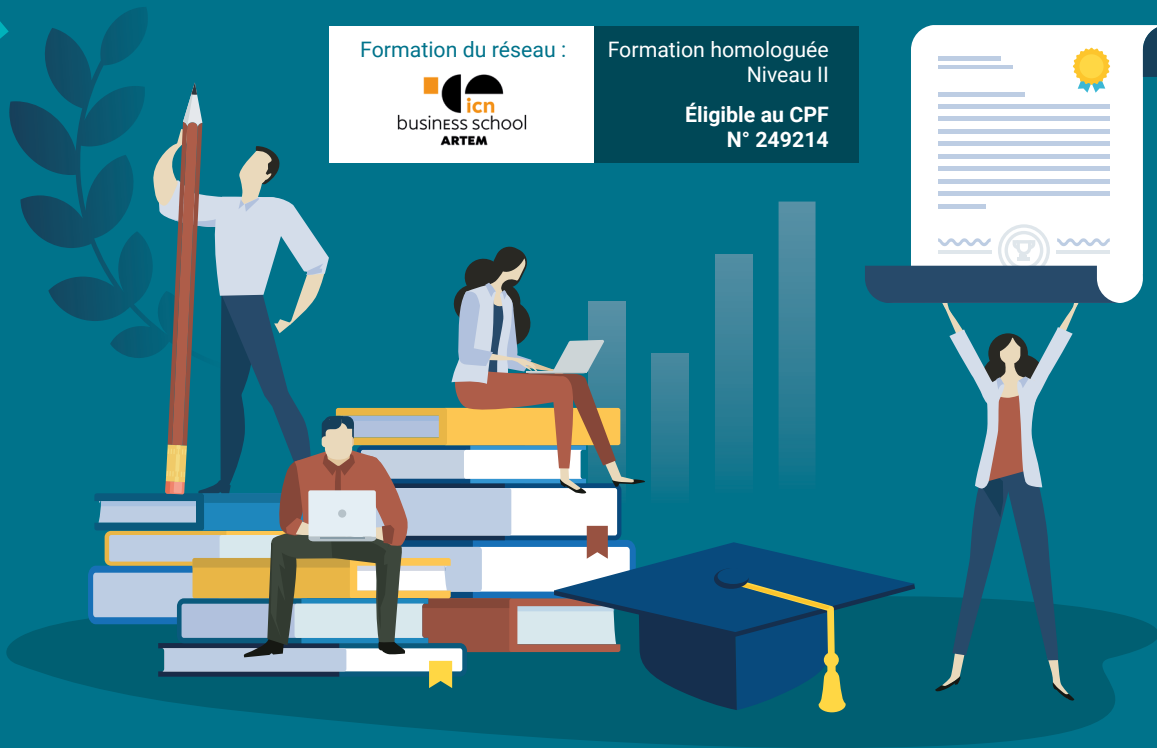
Formacadre Manager d'un centre de profit

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

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](#)

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

COÛT PÉDAGOGIQUE

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

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.

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

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 :

