



# ESC

RIVES DE GARONNE

CCI LOT-ET-GARONNE



## Bac +5

Manager de Commerce et Centre de Profit



Campus : **Agen**



Rythme : **Alternance sur 24 mois**



Admission : **Niveau 6 (Bac +3/4) minimum**

**IFAG**®  
Ecole de management  
Depuis 1968

# INTRODUCTION

La formation Bac +5 « Manager de Commerce et de Centre de Profit » est proposée en partenariat avec l'IFAG, école de management et des ressources humaines reconnue pour la formation des managers de demain.

Dispensée dans les locaux de l'ESC Rives de Garonne, cette formation professionnalisante est étroitement connectée aux réalités de l'entreprise et aux évolutions du monde économique.

Dans un environnement en constante mutation, l'innovation constitue un levier majeur de développement pour les organisations. La formation encourage ainsi les étudiants à développer leur esprit d'initiative, leur créativité et leur capacité à devenir des acteurs de l'économie de demain.

Pour piloter une entreprise ou un centre de profit, il est indispensable de maîtriser les principales fonctions de l'entreprise : stratégie, marketing, développement commercial, ressources humaines, finance et transmission-reprise d'entreprise.

Grâce à une pédagogie active, opérationnelle et entrepreneuriale, les apprenants acquièrent les compétences nécessaires pour comprendre, coordonner et développer l'ensemble de ces fonctions.

À l'issue de la formation, le titulaire du Bac +5 « Manager de Commerce et de Centre de Profit » est en capacité de définir une stratégie de développement, de déployer les plans d'action associés et d'accompagner les équipes dans les transformations de l'entreprise.

Son objectif est de diriger, créer ou reprendre une entreprise, tout en pilotant durablement sa performance à court, moyen et long terme.

**Certification professionnelle de niveau 7 "Manager de commerce et de centre de profit" enregistrée au RNCP sous le numéro 42321 par décision du directeur général de France Compétences en date du 29/05/2026.**

## 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



920 h. - 2 ans (entrée Bac +3)  
ou 1 an (entrée Bac +4) de septembre N à  
septembre N+1 - 139 jours  
Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de façon  
indépendante

## RYTHME



Présentiel  
3 j/formation + 10 j/entreprise  
+ quelques semaines complètes  
25 pers. max.

## DATE DE RENTRÉE



Septembre 2026

## 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 / 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)
- 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 2 salles informatiques et de postes informatiques équipés de logiciels en lien avec les enseignements dispensés

## 1 Bloc de compétences

### Définir la stratégie commerciale et marketing d'une entité commerciale

- 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

## 2 Bloc de compétences

### Piloter la stratégie et la performance globale d'une entité commerciale

- 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

## 3 Bloc de compétences

### Manager les ressources humaines de l'entité commerciale

- 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

## 4 Bloc de compétences

### Conduire et encadrer des projets au sein d'une entité/centre de profit

- 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)

## 5 Bloc de compétences

### Manager et piloter une organisation efficiente

- 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

# 1 Bloc facultatif

## Manager la transformation et la revitalisation de centre-ville et polarités commerciales

---

- Élaborer une stratégie de développement, de transformation et de revitalisation d'un centre-ville adaptée 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 économique, sociale et culturel afin d'animer le centre-ville et enrichir son attractivité
- 

# 2 Bloc facultatif

## Manager des commerces en réseau et en franchise

---

- 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
- Etablir 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 1** : Mise en situation professionnelle réelle ou reconstituée
- **Bloc 2** : Jeux de rôles et études de cas
- **Bloc 3** : Etudes de cas
- **Bloc 4** : Etudes de cas et jeux de rôles
- **Bloc 5** : Jeux de rôles, études de cas et mises en situation réelle ou reconstituée
- Bloc optionnel 6 : Etudes de cas
- Bloc optionnel 7 : Etudes de cas

## DÉBOUCHÉS

Responsable marketing (ROME : M1705).

Chef de promotion des ventes (ROME : M1706).

Responsable de Petite ou Moyenne Entreprise (ROME : M1302).

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

## 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
- Aucun frais de formation n'est à la charge de l'alternant. Seule la CVEC reste due par l'étudiant

### Taux de réussite



**87,5 %**  
2023

### Taux de réussite



**100 %**  
2024

### Taux de réussite



**100 %**  
2025

Taux de  
présentation  
aux examens

**100 %**

Taux de  
poursuite  
d'études

-

Taux d'insertion  
à 6 mois

**100 %**

Taux de  
rupture

**26 %**

Taux  
d'abandon

**5 %**

## ACCESSIBILITÉ



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



**ESC**

RIVES DE GARONNE

CCI LOT-ET-GARONNE