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 n°42321 par décision de France Compétences du 29/05/2026, délivrée par l'Association pour la formation au management à la gestion et à l'entrepreneuriat (AFMGE), code NSF310.**

## 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 générale d’un commerce ou d’un centre de profit dans une démarche responsable

- Elaborer une veille stratégique et prospective
- Réaliser les diagnostics externe et interne
- Etablir les scénarios stratégiques et les choix de la stratégie générale retenue
- Concevoir une stratégie marketing responsable et un plan d'action
- Ancrer l'entreprise dans son territoire : la stratégie partenariale
- Pratiquer la mission consultant
- Diagnostic Stratégique
- Participer à la journée immersive
- Rédiger la fiche action

## 2 Bloc de compétences
## Piloter la mise en œuvre de la stratégie d’un commerce ou d’un centre de profit

- Evaluer les risques et élaborer un plan d’actions préventives
- Décliner la stratégie en objectifs opérationnels
- Piloter la performance et l’amélioration continue
- Réaliser un reporting stratégique et le communiquer aux parties prenantes
- Participer à la journée immersive
- Rédiger la fiche action

## 3 Bloc de compétences
## Piloter la performance financière responsable d’un commerce ou d’un centre de profit

- Maitriser les fondamentaux de la gestion financière
- Piloter un centre de profits
- Réaliser un diagnostic financier création de valeur
- Elaborer les budgets prévisionnels et piloter la trésorerie
- Mettre en œuvre et piloter la performance financière
- Participer à la journée immersive
- Rédiger la fiche action

## 4 Bloc de compétences
## Manager les ressources humaines dans une démarche inclusive et responsable

- Recruter, sélectionner et intégrer un collaborateur
- Organiser et coordonner le travail
- Mobiliser et animer les équipes
- Participer au dialogue social & gérer les tensions sociales
- Piloter une démarche QVCT & bien-être au travail
- Développer les compétences des collaborateurs
- Concevoir une démarche d'accompagnement au changement
- Participer à la journée immersive
- Rédiger la fiche action

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

- Analyser les opportunités et structurer le projet de développement
- Piloter la mise en œuvre du projet sur le terrain et communiquer sur son avancement
- Définir et déployer un concept en franchise
- Animer, superviser et piloter la performance d'un réseau de franchise
- ACTIONNE : Pratiquer la mission déploiement d'un concept en réseau ou en franchise

## 6 Bloc de compétences
## COMPETENCES TRANSVERSALES

- Mission action certificative : Méthodo + Restitution orale
- Préparer sa performance à l'oral

## 5 temps forts pédagogiques chaque année

Dès la troisième année, l'IFAG rythme ses formations autour de cinq temps forts pédagogiques. Conçus comme des leviers de développement professionnel, ces événements permettent de consolider vos compétences techniques (gestion, stratégie, innovation) tout en cultivant votre posture de manager : leadership, prise de décision, communication et adaptabilité.

Pour le programme Manager de Commerce et de Centre de Profit, les temps forts sont :

- Embarque – Travaille tes softskills - Cohésion d'équipe
- Respire – Apprends à accompagner les collaborateurs - Formation PSSM - Premiers secours en santé mentale (2ème année)

- Inspire - Développe ta posture managériale
  - 1ère année : Mieux interagir avec l'autre pour une organisation collective efficiente
  - 2ème année : Mieux appréhender les enjeux de société pour ancrer sa singularité

- Découvre – Semaine d'expertise

- Actionne – Mission consultant
  - 1ère année : Réaliser un diagnostique stratégique
  - 2ème année : Créer un réseau de franchises

## ÉVALUATION



Le centre de formation contrôle l'acquisition des connaissances du bénéficiaire au moyen :

- D'évaluations formatives (contrôle continu)
- De mises en situation professionnelles
- D'une évaluation certificative finale pour chaque bloc de compétences
- De fiches actions à présenter en deuxième année via le projet Mission action, qui consistent à relier les compétences abordées en formation avec les compétences déployées en entreprise (alternance ou stage)

## 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 | Taux de réussite | Taux de réussite |
|---|---|---|
| 100 % | 100 % | 100 % |
| 2024 | 2025 | 2026 |

| Taux de présentation aux examens | Taux de poursuite d'études | Taux d'insertion à 6 mois | Taux de rupture | Taux d'abandon |
|---|---|---|---|---|
| 100 % | - | 100 % | 29 % | 17 % |

## 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