



Federation for **E**Ducation in **E**urope
Fédération Européenne Des Ecoles



SHARING EDUCATION, SHAPING THE FUTURE



CERTIFICAT DE COMPETENCES

Diriger un centre de profit

Certification enregistrée au Répertoire Spécifique des certifications et habilitations par arrêté officiel en date du 14.12.2018, n° 3868.

www.fede.education
version 0220





Federation for **ED**ucation in **EU**rope
Fédération Européenne Des Ecoles

La Fédération Européenne Des Écoles - Federation for EDucation in Europe - FEDE

La FEDE est une Organisation Internationale Non Gouvernementale (OING), institution supranationale, créée en Suisse en 1963, dotée du statut participatif auprès du Conseil de l'Europe et du statut consultatif auprès de la Francophonie.

Elle fédère un réseau international de plus de 500 établissements d'enseignement supérieur et professionnel, dans 35 pays et sur 4 continents qui partagent un projet commun d'excellence académique, d'innovation pédagogique, de recherche scientifique et d'ouverture au monde.

La FEDE délivre plus de 150 diplômes et certificats européens accessibles en français et en anglais, pour certains en plusieurs langues européennes (espagnol, allemand, italien, roumain etc.), du Foundation Degree, Bachelor européen, Mastère européen, MBA européen, jusqu'au DBA Doctorate of Business Administration.

La FEDE rassemble un réseau international de plus de 200 000 personnes.

SOMMAIRE

PRESENTATION	5
Objectifs	5
Valeur ajoutée	5
Métiers	5
Programme	6
Architecture du certificat	6
MODULE 1	7
ANALYSER L'ADEQUATION MARCHÉ ET STRATEGIE COMMERCIALE DU CENTRE DE PROFIT	7
A. Objectifs	7
B. Compétences visées	7
C. Évaluation	7
MODULE 2	8
METTRE EN ŒUVRE LA STRATEGIE COMMERCIALE AUPRES DE L'EQUIPE DU CENTRE DE PROFIT	8
A. Objectifs	8
B. Compétences visées	8
C. Évaluation	8
MODULE 3	9
MANAGER L'EQUIPE DU CENTRE DE PROFIT	9
A. Objectifs	9
B. Compétences visées	9
C. Évaluation	9
MODULE 4	10
GERER ADMINISTRATIVEMENT ET FINANCIEREMENT LE CENTRE DE PROFIT	10
A. Objectifs	10
B. Compétences visées	10
C. Évaluation	10
RÈGLEMENT	11
CERTIFICAT DE COMPETENCES – DIRIGER UN CENTRE DE PROFIT	11
A. Dispositions générales	11
B. Référentiel du Certificat de compétences Diriger un centre de profit	11
C. Modalités de préparation	11
D. Conditions de délivrance	11
E. Calendrier des évaluations	11

PRESENTATION

Certification enregistrée au Répertoire Spécifique des certifications et habilitations par arrêté officiel en date du 14.12.2018, n° 3868.

Certification inscrite à la liste nationale des formations éligibles au CPF (LNI). Code CPF : 236361.

Objectifs

Diriger un centre de profit consiste à décliner la stratégie de l'entreprise au profit d'une performance recherchée.

Cette compétence suppose un esprit et une attitude d'entrepreneur reposant sur des techniques et des outils solides. Il s'agit de déployer non seulement des compétences de gestionnaire en pilotant les résultats financiers que des compétences relatives au développement commercial et à la gestion humaine.

Cette formation permet aux salariés d'évoluer vers des responsabilités de management de business unit, en perfectionnant leurs pratiques, et aux demandeurs d'emplois d'accéder à des postes permettant de développer leur autonomie.

Valeur ajoutée

Les entreprises sont confrontées à la mise en place de Business Unit pour leur gestion et leur développement. Il s'agit de permettre aux salariés de développer des compétences pour accomplir leurs missions mais aussi de faire partager des techniques et des outils pour faciliter la communication entre les Business Unit tout en maintenant une cohérence d'ensemble. Cette certification répond à ce double enjeu et permet de contribuer à la motivation des équipes.

Recherchée par les organisations, cette compétence permet une évolution professionnelle et salariale de l'individu la possédant.

Métiers

- Responsable d'un centre de profit
- Responsable de magasin
- Responsable de promotion et des ventes
- Manager/euse d'équipe
- Responsable de gestion opérationnelle

Programme

La formation s'étale de 1 à 25 jours en fonction du niveau du candidat et de ses objectifs. La durée est également fonction de son environnement professionnel, de ses qualifications et de son parcours personnel.

La formation est dispensée sous la forme de 4 modules suivis en continu ou discontinu. La pédagogie privilégie les séquences participatives mobilisant l'interactivité, la prise d'initiative et l'esprit critique (mises en situations professionnelles, étude de cas, auto-positionnement...).

Des séminaires peuvent être programmés en inter ou intra entreprise, suivis en présentiel ou en distanciel selon la situation personnelle ou professionnelle (géographique, mobilité, handicap, disponibilité...) du candidat.

Architecture du certificat

Modules
Module 1 Analyser l'adéquation marché et stratégie commerciale du centre de profit
Module 2 Mettre en œuvre de la stratégie commerciale auprès de l'équipe du centre de profit
Module 3 Manager l'équipe du centre de profit
Module 4 Gérer administrativement et financièrement un centre de profit

MODULE 1

ANALYSER L'ADEQUATION MARCHÉ ET STRATEGIE COMMERCIALE DU CENTRE DE PROFIT

A. Objectifs

Ce module permet aux apprenants d'adapter la stratégie de l'entreprise en stratégie commerciale d'un centre de profit.

B. Compétences visées

À l'issue de la formation, les apprenants doivent être capables :

- De participer à l'élaboration de la stratégie commerciale avec la Direction générale pour assurer le développement harmonieux du centre de profit.
- D'analyser le marché pour établir un plan stratégique commercial adapté au centre de profit et en accord avec la stratégie commerciale de l'entreprise.
- D'élaborer le système d'objectifs du centre de profit en lien avec la stratégie commerciale pour servir la stratégie générale de l'entreprise.
- D'adapter l'offre marketing et commerciale en tenant compte des nouveaux besoins des clients pour optimiser la stratégie commerciale par son agilité.
- D'estimer les coûts inhérents à la stratégie mise en place pour maintenir le niveau de coût de revient et celui de la marge attendue.
- De traduire les objectifs généraux en objectifs individuels pour accompagner la déclinaison de la stratégie commerciale auprès de l'équipe.

C. Évaluation

L'évaluation des connaissances, des aptitudes et des compétences pour le Module 1 « Analyser l'adéquation marché et stratégie commerciale du centre de profit » s'effectue en cours de formation, sous la forme d'une étude de cas écrite, soutenue à l'oral, sur la déclinaison de la stratégie de l'entreprise en stratégie commerciale d'un centre de profit.

Il est demandé au candidat, d'analyser le contexte d'une entreprise à partir d'une description donnée avec des informations qualitatives et quantitatives. Il devra décrire par écrit le marché et ses caractéristiques en tant que facteurs de risques ou d'opportunités pour le développement du centre de profit. Il devra apporter une analyse circonstanciée de la stratégie commerciale et apporter sa propre recommandation pour permettre à cette stratégie commerciale d'être plus pertinente par rapport au Marché et aux objectifs fixés.

Cet écrit donnera ensuite lieu à une soutenance orale durant laquelle le candidat sera challengé sur ses choix.

MODULE 2

METTRE EN ŒUVRE LA STRATEGIE COMMERCIALE AUPRES DE L'EQUIPE DU CENTRE DE PROFIT

A. Objectifs

Ce module permet aux apprenants de transposer le plan stratégique commercial d'un centre de profit sur le plan opérationnel par la mise en place d'actions en direction des équipes et clients.

B. Compétences visées

À l'issue de la formation, les apprenants doivent être capables :

- De décliner le plan stratégique commercial en plan d'actions opérationnel autant au niveau collectif qu'individuel pour permettre le partage d'une feuille de route commune.
- De communiquer auprès de l'équipe sur le plan d'action commerciale et ses objectifs associés en veillant à ce qu'ils soient acceptés de tous, pour faciliter le pilotage des actions.
- D'identifier les tâches et les compétences associées à leur réalisation pour constituer l'équipe la plus pertinente et préparer le système de délégation.
- De développer les opportunités d'élargissement de la base clientèle en utilisant les moyens humains, matériels, informatiques susceptibles d'accroître les opportunités de prospection et de recommandations actives.
- De développer le sens de la relation client et de l'écoute active de l'équipe auprès des clients pour favoriser le processus de vente et les autres opportunités d'affaires.
- De développer les moyens digitaux permettant d'attirer de nouveaux clients et ceux permettant de mieux fidéliser ceux acquis.

C. Évaluation

L'évaluation des connaissances, des aptitudes et des compétences pour le Module 2 « Mise en œuvre de la stratégie commerciale auprès de l'équipe du centre de profit » s'effectue en cours de formation, sous la forme d'une étude de cas écrite soutenue à l'orale pour la mise en œuvre d'une stratégie commerciale.

Il est demandé au candidat d'établir un plan d'action opérationnel d'une stratégie commerciale d'un centre de profit. À partir d'informations données, le candidat prendra son propre parti pour la mise en œuvre de la stratégie commerciale en s'appuyant sur une argumentation circonstanciée.

Le candidat devra décrire et expliquer les outils et techniques sur lesquels il s'appuiera pour faciliter le travail de l'équipe et ainsi favoriser sa mise en œuvre réussie. Il devra également expliquer le mode de communication qu'il adoptera pour permettre l'acceptation de la stratégie commerciale à l'équipe.

Cet écrit donnera ensuite lieu à une soutenance orale durant laquelle le candidat sera challengé sur ses choix.

MODULE 3

MANAGER L'EQUIPE DU CENTRE DE PROFIT

A. Objectifs

Ce module permet aux apprenants d'acquérir les différentes techniques de management afin de mettre une équipe dans la meilleure position pour accomplir ses objectifs.

B. Compétences visées

À l'issue de la formation, les apprenants doivent être capables :

- D'analyser les compétences et profils en présence ainsi que les singularités culturelles pour constituer une équipe agile capable de travailler en collaboration et coopération.
- D'identifier les besoins de compétences utiles pour anticiper les actions de recrutement, de formation ou d'accompagnement qui seront nécessaires.
- D'organiser et conduire des réunions dans des conditions favorables au dialogue et à l'émergence d'idées nouvelles pour permettre de traiter les dysfonctionnements rencontrés.
- De conduire des entretiens en développant la motivation de chacun pour maintenir le cap des objectifs et développer la performance individuelle.
- D'accompagner les membres de l'équipe dans leur progression professionnelle en actionnant les différents outils en ressources Humaines (formation – tutorat - mentoring...) pour développer leur motivation, et enrichir les ressources de l'équipe.
- D'utiliser les différentes techniques de management (délégation – félicitations – recadrage - ...) pour réguler l'équipe et la conduire à atteindre des objectifs et la réussite collective.
- De gérer les situations difficiles et conflictuelles afin d'en minimiser les impacts et assurer le maintien de la dynamique d'équipe.

C. Évaluation

L'évaluation des connaissances, des aptitudes et des compétences pour le Module 3 « Manager l'équipe du centre de profit » s'effectue en cours de formation, en deux temps, d'abord sous la forme d'une étude de cas soutenue à l'oral sur la régulation d'une équipe puis sous la forme d'un jeu de rôle de conduite de réunion.

Dans un premier temps, il est présenté au candidat une description d'équipe avec pour chaque membre les compétences - les profils - les résultats obtenus par rapport aux objectifs - l'ancienneté - et l'histoire de chacun dans l'organisation. Puis, il est également remis les résultats de l'équipe ainsi que les écarts négatifs par rapport aux objectifs. Il est demandé au candidat d'analyser la situation et d'apporter sa recommandation en matière de régulation d'équipe et de réorganisation.

Cet écrit donnera lieu à une soutenance orale durant laquelle le candidat sera challengé sur ses choix.

Dans un second temps, à partir d'un scénario donné dans lequel le candidat présente les premiers résultats de la stratégie commerciale menée dans un centre de profit auprès d'une équipe jouée par les autres candidats, ayant reçu préalablement un mini scénario, il est demandé au candidat d'animer la réunion en présentant les résultats et en communiquant sur les actions correctives.

MODULE 4

GERER ADMINISTRATIVEMENT ET FINANCIEREMENT LE CENTRE DE PROFIT

A. Objectifs

Ce module permet aux apprenants d'acquérir la maîtrise des outils administratifs et financiers permettant de gérer un centre de profit.

B. Compétences visées

À l'issue de la formation, les apprenants doivent être capables :

- D'établir des tableaux de bords pour mettre en place un Reporting régulier de l'activité et des résultats du centre de profit à destination de la Direction Générale de l'Entreprise.
- D'élaborer des outils de pilotage auprès de l'équipe en intégrant les objectifs et les indicateurs de performance utiles à analyser les résultats intermédiaires et décider le cas échéant d'actions correctives.
- D'utiliser les outils de pilotage dans le cadre de réunions ou d'entretiens pour aider à l'analyse des résultats et permettre de mettre en œuvre des actions de recadrage avec plus de légitimité.
- D'utiliser et faire partager des outils numériques pour faciliter la gestion des informations administratives utiles et répondre à ces obligations avec plus de souplesse et une recherche de gain de temps.
- De piloter le processus de Ressources Humaines du centre de profit en accord avec la politique sociale de l'entreprise pour répondre aux obligations et placer l'équipe dans une démarche vertueuse d'employabilité.

C. Évaluation

L'évaluation des connaissances, des aptitudes et des compétences pour le Module 4 « Gérer administrativement et financièrement le centre de profit » s'effectue en cours de formation, sous la forme d'une étude de cas écrite sur la mise en place d'un processus de pilotage administratif et financier du centre de gestion de profit.

Il est demandé au candidat d'établir à partir d'une description de centre de gestion de profit, le processus de pilotage des résultats commerciaux au niveau collectif et individuel et suivant des indicateurs qu'il aura choisis.

Puis le candidat décrira l'ensemble des tâches administratives qu'il aura à suivre.

RÈGLEMENT

CERTIFICAT DE COMPETENCES – DIRIGER UN CENTRE DE PROFIT

A. Dispositions générales

Art. 1 - Le Certificat de compétences Diriger un centre de profit est délivré par le Centre Européen des Examens de la Fédération Européenne Des Ecoles. Il atteste que son titulaire a acquis les connaissances, capacités et compétences telles que visées dans le présent référentiel.

B. Référentiel du Certificat de compétences Diriger un centre de profit

Art. 2 - Le programme du Certificat de compétences Diriger un centre de profit comprend trois modules thématiques permettant d'obtenir les connaissances, capacités et compétences telles que visées dans le référentiel. Les enseignements et les évaluations correspondantes peuvent être en français et/ou en anglais.

Art. 3 - Le référentiel fixe les compétences visées et les modalités d'évaluation.

C. Modalités de préparation

Art. 4 - Le Certificat de compétences Diriger un centre de profit est préparé au sein d'un établissement membre de la FEDE, en formation continue. Avant de valider son inscription, chaque participant bénéficie d'un entretien oral de positionnement organisé par l'établissement, pour vérifier l'adéquation de ses attentes et de son projet professionnel avec le contenu de la certification et la durée de la formation.

Art. 5 - Pour se présenter aux évaluations les apprenants doivent :

Sur le plan administratif :

- être inscrit ou avoir été inscrit dans un établissement d'enseignement membre de la FEDE ;

ET

- être inscrit auprès de la FEDE en vue de l'obtention du Certificat de compétences Diriger un centre de profit.

Sur le plan financier :

- s'être acquitté auprès de la FEDE des droits non sécables d'inscription et d'évaluation, quel que soit le nombre de modules présentés, et exigés au moment de l'inscription, fixés forfaitairement à 150 €.

D. Conditions de délivrance

Art. 6 - Le Certificat de compétences Diriger un centre de profit est délivré par un Jury attestant d'une part de la validation de chacun des trois modules de formation et d'autre part de la maîtrise par le candidat des capacités, compétences, savoir et savoir-faire constitutifs des modules développés dans le référentiel de formation du diplôme. Le jury de certification doit être composé de trois personnes : le formateur référent qui accompagne les participants tout au long de la formation, deux personnes extérieures à la formation appartenant au monde de l'entreprise ou de la formation.

Art. 7 - Toute fraude, tout plagiat, toute tentative de fraude ou de plagiat dûment constatée correspond à un échec à l'évaluation concernée.

Art. 8 - L'établissement tient à disposition de la FEDE le descriptif complet du contenu et de l'organisation de la formation et des évaluations.

E. Calendrier des évaluations

Art. 9 - Les évaluations des quatre modules sont réalisées en cours de formation. Elles s'organisent selon l'organisation propre à chaque établissement.



SHARING
EDUCATION
SHAPING
THE FUTURE



Federation for **E**Ducation in **E**urope
Fédération Européenne Des Ecoles
www.fede.education



INGO holding participatory status with the Council of Europe
OING dotée du statut participatif auprès du Conseil de l'Europe
INGO holding consultative status with La Francophonie
OING dotée du statut consultatif auprès de La Francophonie

FEDE - Rue du Rhône, 114 - 1204 Genève - SUISSE
www.fede.education - fede@fede.education

Adresse: Résidence DRARGA Appt N°61, 4ème étage,
Avenue Yaacoub El Mansour, Gueliz, 40000 -Marrakech
Fixe: +212 524 43 87 68 / Whatsapp: +212 625 88 17 53
Email: contact@mmsgschool.education