

BAC+5

Manager de Commerce et de centre de profit Pour devenir Manager de Business Unit

Certification professionnelle de niveau 7 «Manager de Commerce et de Centre de profit» - Enregistrée au RNCP sous le n°37635 par décision de France compétences du 31/05/2023, délivrée par l'Association pour la formation au management à la gestion et à l'entrepreneuriat (AFMGE), code NSF310

Un programme de formation en 2 ans pour former des Managers de Commerce et de Centre de Profit capables de développer leur zone commerciale, piloter la performance et optimiser les ressources.



INFOS CLÉS



RENTRÉE

Septembre 2026



RYTHME

Initial ou Alternance



DURÉE

2 ans - 940 heures



CAMPUS

Disponible dans
22 campus



TARIF

Initial : 17 000 €
Alternance : 0 €

Les frais de formation sont à la charge de l'entreprise et de son OPCO (20 700€)

98%

**TAUX DE RÉUSSITE
À L'EXAMEN**

(chiffre 2024)



DÉBOUCHÉS

- Directeur(e) adjoint(e)
- Manager/Manageuse du commerce
- Manager/Manageuse de centre-ville
- Manager/Manageuse animateur(rice) de franchise, de la performance magasin



ADMISSIONS

Pour postuler à cette formation, vous devez être titulaire d'un d'un **diplôme de Niveau 6 (bac +3)**

La candidature se fait en ligne, directement sur notre site internet.

Vous passez ensuite **un test en ligne (45 minutes)** puis un **entretien de motivation (45 minutes)**.

Une fois admis et inscrit, vous bénéficiez ensuite d'un coaching personnalisé pour décrocher votre alternance ou votre stage.



Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.
Nos campus sont aménagés pour accueillir des personnes en situation de handicap.
Un référent national ainsi que des référents par campus sont disponibles afin de rendre la formation accessible aux personnes présentant un handicap.



PROGRAMME

Ce Bac+5 est une formation en **2 ans** pour piloter un centre de profit autour de **6 blocs clés**, intégrant stratégie commerciale et marketing, pilotage de la performance, management et pilotage de projets.

DÉFINIR LA STRATÉGIE COMMERCIALE ET MARKETING D'UNE ENTITÉ COMMERCIALE - 108 HEURES

Analyser le marché, définir la stratégie commerciale, marketing et digitale, et piloter le plan d'actions.

PILOTER LA STRATÉGIE ET LA PERFORMANCE GLOBALE D'UNE ENTITÉ COMMERCIALE - 121 HEURES

Gérer un centre de profit, fixer les objectifs, piloter la performance financière et auditer les risques.

MANAGER LES RESSOURCES HUMAINES DE L'ENTITÉ COMMERCIALE - 81 HEURES

Recruter, encadrer, développer les compétences et assurer un management socialement responsable.

CONDUIRE ET ENCADRER DES PROJETS AU SEIN D'UNE ENTITÉ /CENTRE DE PROFIT - 85 HEURES

Piloter des projets complexes, coordonner les acteurs internes/externes et adopter une communication efficace.

MANAGER ET PILOTER UNE ORGANISATION EFFICIENTE - 74 HEURES

Manager la performance collective, intégrer la RSE et mobiliser les leviers managériaux pour fédérer.

BLOCS OPTIONNELS - SELON CAMPUS - 115 HEURES

Revitalisation de centre-ville ou Déploiement en réseau/franchise selon le campus sur lequel vous étudiez.

Au-delà du référentiel, l'IFAG vous accompagne dans le développement de **compétences transversales stratégiques** pour réussir en entreprise : Parcours HEP, IA, temps forts pédagogiques ...



TEMPS FORTS

EMBARQUE

Séminaire d'intégration immersif avec une série de projets pour renforcer la cohésion et l'esprit d'équipe.

INSPIRE

Séminaire de développement personnel pour révéler sa posture managériale.

RESPIRE

Participation à une action d'intérêt général, en rapport avec les enjeux actuels pour devenir acteur du changement.

DÉCOUVRE

Mobilité inter-campus

Semaine immersive pour découvrir une ville et se spécialiser dans un domaine.

ACTIONNE

Défi 2050

Mission de conseil en entreprise pour répondre à une problématique réelle.

Envie de vous lancer ?

Toutes les informations détaillées sont sur notre site internet :

