

IFAG®

Ecole de management

Depuis 1968

MASTÈRE

Manager de Business Unit

Rentrée 2025/2026



PRÉREQUIS

Admission Mastère 1 :

Admission en Master 1 ouverte aux titulaires d'un Bac+3 (Niveau 6)

Admission Mastère 2 : Ouverte aux titulaires d'un BAC+4/5 ou d'un Niveau 7

CERTIFICATION VISÉE

Certification professionnelle de niveau 7 «Manager de Commerce et de Centre de profit» enregistrée au RNCP sous le numéro 37635 par décision du directeur général de France Compétences en date du 31/05/2023, délivrée par l'Association pour la formation au management à la gestion et à l'entrepreneuriat (AFMGE), code NSF310
Code NSF : 310

DISPOSITIF DE FORMATION POSSIBLE

- Formation Initiale
- Alternance
- Contrat de professionnalisation
- Contrat d'apprentissage
- CPF de transition ou projet de transition professionnelle
- Validation des Acquis Professionnels et Personnels (VAPP)
- Validation des Acquis de l'Expériences (VAE)

DUREE DE LA FORMATION

940 heures sur 2ans



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Définition et mise en place de la stratégie commerciale
- Action marketing et prospection commerciale
- Gestion administrative, budgétaire et financière de son entité
- Pilotage et reporting de l'activité
- Gestion des ressources humaines et management



MODALITES D'EVALUATION

Chaque bloc de compétences fait l'objet d'une **évaluation autonome**. Pour valider son parcours et obtenir la certification professionnelle, l'apprenant doit **valider 6 des blocs de compétences composant la certification préparée (5 blocs obligatoire + 1 des 2 blocs optionnels)**. Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétences.

- 5 blocs de compétences (1 à 5) de tronc commun en continu ou en discontinu par capitalisation
- 1 bloc optionnel parmi 2
- Validation de l'évaluation finale : Grand Oral

MODALITES D'ADMISSION



APTITUDES

- Esprit d'équipe
- Bonne aisance orale
- Goût du challenge
- Créatif
- Bon relationnel
- Ecoute
- Sens des responsabilités
- Sociable

1ère et 2ème année

DÉFINIR LA STRATÉGIE COMMERCIALE ET MARKETING D'UNE ENTITÉ COMMERCIALE (104,5 heures)

- Analyser son marché et définir le positionnement des acteurs du marché
- Définir une stratégie marketing et déployer son plan d'action et un plan marketing
- Définir une stratégie commerciale et déployer son plan d'action
- Définir une stratégie digitale

PILOTER LA STRATÉGIE ET LA PERFORMANCE GLOBALE D'UNE ENTITÉ (114,5 heures)

- Pilotage d'un centre de profits
- Les fondamentaux de la gestion financière
- Définir les objectifs collectifs et individuels
- Animer et piloter le plan d'actions stratégiques
- Piloter la performance du centre de profit (contrôle de gestion et contrôle budgétaire)
- Audit et analyse des risques

MANAGER LES RH DE L'ENTITÉ COMMERCIALE (78,5 heures)

- Recruter, sélectionner et intégrer un collaborateur
- Cadre juridique et conditions de travail
- Module inclusion
- Développer les compétences de son équipe
- Prévenir les litiges et les contentieux

CONDUIRE ET ENCADRER LES PROJETS D'UNE ENTITÉ COMMERCIALE (82,5 heures)

- Piloter le projet d'une entité commerciale
- Gérer les relations contractuelles avec l'environnement de l'entité commerciale
- Techniques de communication au service d'une entité commerciale
- Management transversal du projet : attitudes et postures

MANAGER ET PILOTER UNE ORGANISATION EFFICIENTE (71,5 heures)

- Techniques et postures managériales au service de la performance
- Piloter et manager la performance de l'équipe et de l'entité commerciale
- Management responsable et inclusif

COMPETENCES TRANSVERSALES (373,5 heures)

- Challenge-toi
- Projet et insertion professionnels (PIP)
- Projet personnel professionnel (PPP)
- La responsabilité sociétale du manager « frugal »
- Mission consultants
- Semaine de spécialisation locale
- Séminaire de développement de la posture managériale
- Atelier de soutien / renforcement
- Développer son Réseau – BEFORE
- Badge de compétences M2
- HEP Coopération et Leadership

Avec Option BLOC 6

MANAGER LA TRANSFORMATION ET REVITALISATION DE CENTRE-VILLE ET POLARITÉ COMMERCIALE (115 heures)

- Diagnostic territorial
- Innovation sociale et sociétale
- Gestion de projets multipartenaires
- Accompagnement d'entreprises artisanales et commerciales
- Introduction à l'économie sociale et solidaire (ESS)
- Développer l'attractivité par des projets d'animation
- Mission revitalisation de centre-ville ou polarités commerciales

Avec Option BLOC 7

MANAGER DES COMMERCE EN RÉSEAU ET EN FRANCHISE

- Concevoir une politique de commerce en réseau ou en franchise
- Structurer et déployer le développement en réseau ou en franchise
- Animer et développer le réseau
- Pilotage budgétaire du réseau
- Mission déploiement d'un concept en réseau ou en franchise

CHALLENGE TOI

Je me challenge grâce à une expérience immersive lors de la rentrée

TRANSFORME TOI

Je me transforme en manager en vivant une semaine de séminaire de développement personnel sur la posture managériale

AJOUTE UNE CORDE À TON ARC

Je me spécialise et je peux changer de campus parmi les 27 du réseau IFAG pendant une semaine

DEVIENS CONSULTANT

Je deviens consultant pour le compte d'une entreprise réelle





APRÈS VOTRE DIPLÔME

POURSUITE D'ÉTUDE

Après le Mastère de l'IFAG, vous pouvez faire une année à l'international ou intégrer une année de spécialisation en fonction de votre **projet professionnel**.

MÉTIERS VISÉS

- Directeur adjoint
- Manager du commerce
- Manager de centre-ville
- Manager animateur de franchise, de la performance magasin
- Directeur, Responsable de réseau, d'agence ou de business

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

Un référent handicap est à disposition sur demande.

Tous nos campus sont aménagés pour accueillir des personnes en situation de handicap.

Toutes les adaptations nécessaires seront étudiées afin de rendre la formation accessible aux personnes présentant un handicap.

Contact référent handicap :

METAYER François
francois.metayer@ifag.fr

TARIF DE LA FORMATION

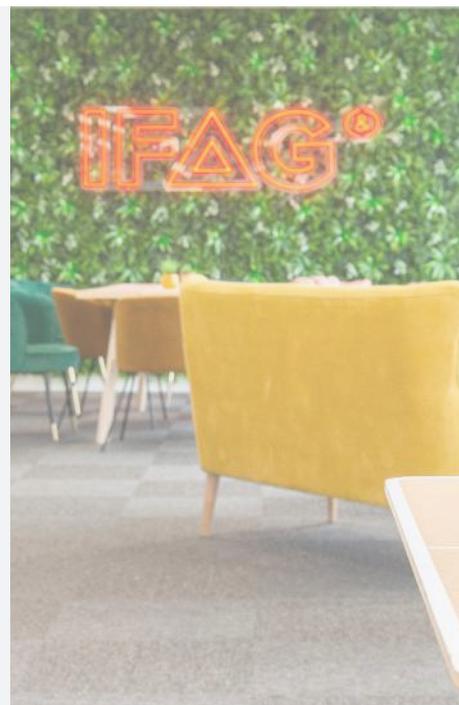
Initial: 23 216 €

Alternance: 0 €

Les frais de formation sont pris en charge par l'entreprise et son OPCO (22 100 €)

CAMPUS

AGEN	MONT DE MARSAN
AMIENS	MONTLUÇON
ANGERS	MONTPELLIER
AUXERRE	NANTES
BORDEAUX	PARIS
BREST	REIMS
CHARLEVILLE-MÉZIÈRES	RENNES
CHARTES	TOULON
GAP	TOULOUSE
LA REUNION	
LE MANS	
LILLE	
LYON	



Plus d'informations sur nos campus, les programmes de formations ou les modalités d'admission, sur notre site IFAG.COM