

# Manager de centre de profit (BADGE)

RNCP31029 · RNCP · Publiée

## L'essentiel

|                         |                            |
|-------------------------|----------------------------|
| Niveau de qualification | Niveau 6                   |
| Code(s) NSF             | 310p                       |
| Formacode(s)            | 32024                      |
| Code(s) ROME            | H1402, D1406, H1102, M1302 |
| Type d'enregistrement   | Enregistrement sur demande |
| Date d'échéance         | 21/07/2023                 |

## Certificateur(s)

TOULOUSE BUSINESS SCHOOL - TBS · SIRET : 81751739400018

## Partenaires habilités

2 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 2 à former et organiser l'évaluation.

| Organisme       | SIRET          | Habilitation                     |
|-----------------|----------------|----------------------------------|
| CEPI MANAGEMENT | 43433186400018 | Former et organiser l'évaluation |
| COMUNDI         | 79922203900031 | Former et organiser l'évaluation |

## Résumé de la certification

### OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

### ACTIVITÉS VISÉES

Le Manager de centre de profit prend en charge la définition et la mise en œuvre de la stratégie de développement de son unité en accord avec la stratégie générale de l'entreprise.

Il en assure le développement et la gestion sur les plans commercial, managérial, administratif, dans le but d'atteindre les objectifs de rentabilité et de développement économique.

Il adapte et alloue les ressources nécessaires à l'atteinte de ces objectifs et s'appuie sur les outils du digital pour optimiser et dynamiser le développement de son activité.

Il pilote la réalisation des projets et des plans d'action, il évalue les performances, optimise les moyens et ressources (financières, techniques, humaines, informationnelles), manage et motive les équipes en vue du développement des résultats économiques et de la rentabilisation des investissements

### COMPÉTENCES ATTESTÉES

Capacités attestées :

Participer à l'élaboration de la stratégie marketing et la décliner sur son centre de profit

Mettre en œuvre la stratégie commerciale et la piloter

Maîtriser la performance économique et financière de son centre de profit

Manager opérationnellement les équipes et les projets

Développer son activité en intégrant l'économie digitale

## Blocs de compétences

### RNCP31029BC01 — Maîtrise de la performance économique et financière

#### LISTE DE COMPÉTENCES

##### Descriptif :

Exploiter des documents issus de la comptabilité

Réaliser un diagnostic financier selon 3 axes : Chiffre d'affaires, rentabilité et risques.

Produire un rapport de gestion sur les résultats de l'activité de son unité en s'appuyant sur les tableaux de bord et mesurer sa performance (benchmark interne).

Construire et suivre les budgets prévisionnels

Enregistrer les données chiffrées dans un budget.

Recenser et évaluer les flux générés par l'activité économique de l'entité.

Modalités d'évaluation :

Réalisation d'un diagnostic financier, à partir d'une situation d'entreprise - travail individuel -

Modalité de certification : certificat de capacités professionnelles

### RNCP31029BC02 — Participation à l'élaboration de la stratégie marketing et déclinaison sur son centre de profits

#### LISTE DE COMPÉTENCES

##### Descriptif :

Identifier les informations / sources nécessaires à la réalisation des activités de l'entreprise et conduire une analyse critique

Collecter, y compris par le retour terrain des équipes, des informations externes (marché et environnement économique)

afin d'affiner son analyse concurrentielle et les besoins clients.

Analyser ces informations et les faire partager aux équipes

Constituer ainsi ou mettre à jour sa base de données permettant la prise de décision

Mettre en place des outils d'écoute des clients (veille mais aussi enquêtes de satisfactions, enquêtes après-vente..)

Réaliser un diagnostic swot (risques, opportunités, forces, faiblesses) de son activité et le présenter à sa direction pour orienter les choix proposés

Partager le diagnostic avec ses équipes

Contribuer à la définition de l'offre de produits / services associés en faisant des propositions au service marketing et à sa direction

Valider auprès de sa hiérarchie la proposition de la politique marketing et commerciale définies à l'issue du diagnostic et en accord avec les orientations stratégiques de l'entreprise

Modalités d'évaluation :

Cas fil rouge marketing n°1: Sur la base d'un cas d'entreprise, en groupe de 5 stagiaires maximum, rédiger un dossier de synthèse permettant la prise de décision, constitué de notes managériales, supports de communication, supports de réunion, ou tout autre document jugé nécessaire par les équipes.. Durée de l'évaluation : travail collaboratif en dehors des heures de cours, à produire sur la durée du module Marketing.

Modalité de certification : certificat de capacités professionnelles

### RNCP31029BC03 — Mise en œuvre de la stratégie et pilotage de l'activité commerciale

#### LISTE DE COMPÉTENCES

##### Descriptif :

Décliner la stratégie commerciale de l'entreprise en développant opérationnellement les plans d'actions à mener

Choisir le / les bons circuits de distribution en fonction du contexte, des orientations stratégiques et du cycle de vie du produit

Optimiser le parcours client (suspect/prospect/lead management)

S'impliquer dans l'animation des réseaux partenaires et venir en appui aux équipes

Mettre en place des actions de communication et de relations publiques : animation d'événements, manifestations régionales, nationales, journée portes ouvertes, salons, conférences, ...)

Mettre en place des KPI'S (indicateurs pertinents) en fonction des objectifs et des actions menées.

Réaliser les tableaux de bord de pilotage grâce à la maîtrise d'excel et de ses fonctions avancées (extraction, tableau croisés dynamiques...)

Assurer le reporting à la direction générale et porter un regard critique sur la cohérence des résultats compilés

Etre en conformité avec la législation commerciale applicable et appliquée à son secteur

Modalités d'évaluation :

Cas fil rouge n°2, sur la base d'un cas d'entreprise, validant l'ensemble des compétences du bloc, réalisé en groupe.

Rédaction d'un dossier de synthèse;

Modalité de certification : certificat de capacités professionnelles

## **RNCP31029BC04 — Management des équipes et des projets**

### **LISTE DE COMPÉTENCES**

Descriptif :

Piloter le recrutement ou recruter soi-même ses futurs collaborateurs

en collaboration avec la DRH

Collaborer à l'élaboration des fiches de poste en fonction des besoins de l'entreprise et de la Gestion des Ressources Humaines

Faciliter l'intégration des nouveaux collaborateurs en créant des outils adaptés (dossier d'accueil, tutorat ou parrainage)

Mettre en place des outils de motivation individuelle et collective pour développer l'adhésion et la cohésion

Régler les tensions et les conflits dans son périmètre professionnel ou en sollicitant l'intervention de la DRH

Diriger et coordonner plusieurs projets

Evaluer l'impact des changements et proposer les réponses adéquates

Evaluer avec objectivité des collaborateurs et pairs à partir d'indicateurs factuels sur leur implication dans un projet collectif

Mesure des résultats, évaluations croisées, ciblage des efforts et axes de progrès)

Adapter la masse salariale, les plannings.. , au prévisionnel d'activités

Etre au fait des obligations liées aux contrats (statut CDD, procédures d'entretien annuels, licenciement, ...)

En appui avec les RH, informer sur les droits des salariés

Modalités d'évaluation :

Réalisation d'un dossier RH, à partir d'une étude de cas présentant une problématique RH d'une entreprise, réalisée en groupe de 5 stagiaires maxi.- Cas commun entre les modules Management et Gestion de projet - Travail réalisé sur la durée des modules - Etude de cas sur une problématique de droit RH d'une entreprise, réalisée individuellement. Dossier numérique déposé sur c@mpus

, sur la durée du module -

Modalité de certification : certificat de capacités professionnelles

## **RNCP31029BC05 — Développement de son activité grâce à l'économie digitale**

### **LISTE DE COMPÉTENCES**

Descriptif :

Connaître les nouveaux comportements d'achat et adapter sa relation clients

S'adapter à la viralité de la relation clients, des échanges sur le net, du consommateur acteur et communicant

S'adapter à la virtualité des organisations et à la décentralisation des entreprises, bureaux à distance....

Développer des nouvelles stratégies commerciales, communication, marketing (s'appuyer sur les réseaux sociaux, capter de nouveaux clients

...)

Faire le lien / conséquences de ces nouveaux outils

Mener une veille sur les évolutions technologiques et anticiper leur impact économique et organisationnel

S'approprier les outils collaboratifs de travail à distance et de co-construction des projets....

Créer ou participer à la réalisation d'outils de communication interactifs et mutualisés (

CRM, agenda partagé, réseau social interne, ...) prenant en compte les nouvelles organisations de travail, notamment le travail à distance

Gérer des données multiples et complexes pour guider ses décisions

Manager sa e-réputation et en connaître les incidences

Modalités d'évaluation :

Mission professionnelle

individuelle au sein de son entreprise (pour les salariés ou lors d'un stage pour les personnes sans activité) ou sur un

projet de création d'entreprise, donnant lieu à la réalisation d'un mémoire professionnel et d'une soutenance orale devant un jury de professionnels : soutenance de 40 minutes – 20 minutes de présentation et 20 minutes de questions réponses -

Modalité de certification : certificat de capacités professionnelles

## Secteur d'activité et type d'emploi

### SECTEURS D'ACTIVITÉS

PME, établissements ou structures décentralisées (agences, filiales, ...), ETI (établissements de taille intermédiaire), grands groupes ayant des filiales, secteur privé, public ou associatif.

### TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Chef d'agence, directeur d'agence,  
Dirigeant/responsable de filiale ou d'établissement ou d'unité,  
Directeur régional,  
Responsable commercial, responsable des ventes  
Chef de secteur,  
Chef de projet ou de mission, en charge du développement d'activités  
Business unit manager

### RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

## Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

|                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|-------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Tension de recrutement (DARES 2024) | Modérée (3/5)<br>Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 5 sur 5.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| Facteurs principaux                 | Manque de main-d'œuvre disponible                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| Salaire médian (mensuel)            | 2 917 €                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| Familles professionnelles (FAP)     | H0X92 — Techniciens et agents de maîtrise de la logistique, du planning, de l'ordonnancement et méthodes en industrialisation · tension 3/5 (Modérée)<br>H1X93 — Ingénieurs des méthodes de production, du contrôle qualité · tension 5/5 (Très élevée)<br>R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée)<br>R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) · tension 3/5 (Modérée)<br>R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible)<br>R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée) |
| Projets de recrutement (BMO 2026)   | 45 563                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| Jugés difficiles à recruter         | 37 %                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| Emplois saisonniers                 | 4 %                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |

## Familles professionnelles (FAP)

H0X92 — Techniciens et agents de maîtrise de la logistique, du planning, de l'ordonnancement et méthodes en industrialisation  
H1X93 — Ingénieurs des méthodes de production, du contrôle qualité  
L6X00 — Dirigeants de petites et moyennes entreprises de moins de 50 salariés  
R2X80 — Attachés commerciaux  
R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats)  
R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique  
R4X91 — Technico-commerciaux

## Voies d'accès

### MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

### PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

### COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, APPRENTISSAGE

4 personnes au maxi. composent le jury : 2 personnes représentant la profession à part égale employeurs et salariés,  
2 personnes représentant TBS.

### COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, VAE

4 personnes au maxi. composent le jury : 2 personnes représentant la profession à part égale employeurs et salariés,  
2 personnes représentant TBS.

## Financement en alternance (NPEC)

Niveau de prise en charge d'un contrat d'apprentissage par les OPCO, fixé par France compétences par branche professionnelle (CPNE).

|                         |                                                                                                                                      |
|-------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Prise en charge usuelle | 7 653 €                                                                                                                              |
| Selon la branche        | 7 500 € – 7 702 €                                                                                                                    |
| Prise en charge         | Branches concernées                                                                                                                  |
| 7 653 €                 | Valeur par défaut · 207 branches                                                                                                     |
| 7 702 €                 | CPNEFP Commerce à distance, CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat, CPNEFP des jardinerie et graineteries |
| 7 604 €                 | CPNEFP des commerces et services de l'audiovisuel, de l'électronique et de l'équipement ménager, CPNEFP du Négoce de l'ameublement   |
| 7 500 €                 | CPNE des industries de santé (CPNEIS)                                                                                                |

## Base légale

|                                     |            |
|-------------------------------------|------------|
| Date d'échéance de l'enregistrement | 21/07/2023 |
|-------------------------------------|------------|

## Liens avec d'autres certifications

### ANCIENNES VERSIONS

RNCP19383

### NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP38441

## Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF  
[www.tbs-education.fr](http://www.tbs-education.fr)  
<http://www.tbs-education.fr>

### Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/31029/>

## Entrées et sorties de formation

|                        |                   |
|------------------------|-------------------|
| Entrées en formation   | 26                |
| Parcours menés à terme | 44                |
| Taux d'achèvement      | 169 %             |
| Période                | 02/2022 – 02/2024 |

Entrées et sorties — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.

## Demande CPF — formations engagées

|                          |                   |
|--------------------------|-------------------|
| Dossiers CPF engagés     | 149               |
| Montant total engagé     | 289 811 €         |
| Coût moyen par dossier   | 1 945 €           |
| Durée moyenne            | 62 h              |
| Période                  | 01/2020 – 05/2023 |
| France compétences       | 84 %              |
| Reste à charge titulaire | 10 %              |
| France Travail           | 3 %               |
| Entreprise               | 3 %               |

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.