

Responsable opérationnel de centre de profit

RNCP4488 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	310m
Code(s) ROME	M1204, M1705, M1205, M1707, D1406
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	05/03/2011

Certificateur(s)

Institut de formation aux affaires et à la gestion (IFAG)

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Les activités du responsable opérationnel de centre de profit s'articulent autour de 5 pôles principaux :

1) Gestion

- construire et suivre les budgets prévisionnels, analyser les coûts, suivre le tableau de bord opérationnel
- savoir établir un budget prévisionnel, mettre en œuvre les plans d'action opérationnels et leurs indicateurs.

2) Mercatique (Marketing)

- analyser le marché et la concurrence, bâtir les politiques de communication et promotionnelles
- mettre en œuvre les outils de la recherche commerciale, benchmarking, préparer et suivre un budget promotionnel.

3) Commercial

- bâtir le plan d'actions commerciales, organiser et animer la force de vente, être une force de négociation
- prévoir la stratégie commerciale et sa mise en œuvre.

4) Animation

- animer et coordonner ses équipes (vente, comptabilité gestion, administration), faire adhérer les collaborateurs à la stratégie définie
- faire adhérer les différentes équipes et les acteurs associés au projet d'entreprise.

5) Stratégie

- diagnostiquer un projet ou une entreprise, analyser ses risques ou opportunités, développer une vision globale de son centre de profit
- connaître l'approche globale de l'entreprise et la mettre en œuvre.
- établir des comptes rendus réguliers et faire partager sa stratégie aux différents acteurs internes et externes.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le titulaire de la certification est capable de :

- maîtriser les procédures et documents comptables
- appliquer des techniques de rédaction et d'élaborer des rapports de synthèse sur la situation comptable ou financière à un moment donné
- procéder à l'analyse des écarts entre objectifs et réalisation et à en déceler les causes
- suggérer des actions de redressement
- maîtriser des techniques d'analyse financière
- développer des techniques d'élaboration des prévisions : objectifs, budgets, ainsi que leur mise en œuvre.
- appliquer des techniques de collecte et d'analyse des informations internes et externes se rapportant au marché et

à l'environnement économique

- mettre en oeuvre des techniques d'analyse des besoins des clients ou des utilisateurs
- assurer la définition d'une gamme de produits adaptés à des objectifs fixés par la hiérarchie, en terme de faisabilité économique et technique
- élaborer des plans d'action commerciale : cible à atteindre, prix de vente, circuit de distribution, campagne de communication, argumentaire, actions promotionnelles
- évaluer les risques et les opportunités pour une entreprise de développer, de faire évoluer un produit.
- mettre en oeuvre des outils de la gestion des ressources humaines (Droit du travail, paie, droits syndicaux, négociation salariale, instances représentatives).
- appliquer les techniques d'animation, d'information, de coordination, de contrôle, de recrutement dans les différentes fonctions de l'entreprise
- optimiser des moyens de développement du chiffre d'affaires, amélioration de la marge
- assurer la mise en oeuvre efficiente des techniques de négociation commerciale
- optimiser les ressources humaines (stimulations, « incentives », intéressement....)
- utiliser les outils et la méthodologie de l'approche globale
- maîtriser la réflexion de vision globale : fonctions de l'entreprise, marché, environnement (législatif, réglementaire, produits, concurrence....)
- traduire la stratégie en actions opérationnelles
- passer de la théorie de l'approche globale à la réalisation opérationnelle chiffrée. Contrôler des décisions à posteriori.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Tous les secteurs (banques, assurance, immobilier, audit et conseil, services divers aux entreprises, distribution généraliste et spécialisée, commerce de gros, industries (notamment agroalimentaire, hygiène et beauté, textile et habillement, meubles et équipements, automobile).

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Responsable opérationnel Contrôleur de gestion

Chef de produit

Responsable ressources humaines

Créateur d'entreprise

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) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 1 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 719 €

Familles professionnelles (FAP)	L1X60 — Employés de la comptabilité · tension 4/5 (Élevée) L2X61 — Agents administratifs · tension 1/5 (Très faible) L4X81 — Techniciens et agents de maîtrise des services financiers ou comptables · tension 5/5 (Très élevée) L5X90 — Cadres administratifs, comptables et financiers (hors juristes) · tension 3/5 (Modérée) R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) · tension 3/5 (Modérée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	58 810
Jugés difficiles à recruter	32 %
Emplois saisonniers	7 %
Familles professionnelles (FAP)	L1X60 — Employés de la comptabilité L2X61 — Agents administratifs L4X81 — Techniciens et agents de maîtrise des services financiers ou comptables L5X90 — Cadres administratifs, comptables et financiers (hors juristes) R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

Le jury est composé de 11 membres : Le président de l'association nationale des diplômés du réseau IFAG

Le directeur national IFAG

Les directeurs respectifs des 8 centres IFAG

Le président de l'Institut français de gestion (IFG) implanté au Maroc

COMPOSITION DU JURY — APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE

Idem

COMPOSITION DU JURY — VAE

Le jury est composé de 3 membres : - Président : ancien élève de l'Ifag créateur d'entreprise, PDG.

- Directeur du centre IFAG
- Praticien d'entreprise / intervenant à l'IFAG

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 05/03/2011

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP2212

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP13081

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Annuaire national des anciens

<http://www.aae-ifag.com>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/4488/>