

Gérer et animer un centre de profit

RS2086 · RS · Publiée

L'essentiel

Code(s) NSF	310
Formacode(s)	32054
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	31/12/2021

Certificateur(s)

MAN'AGIR CONSULTANTS · SIRET : 42281153900028

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Ce cycle a pour objectif de permettre aux stagiaires d'acquérir les connaissances et les bonnes pratiques professionnelles qui leur permettront de :

- Gérer au niveau administratif, légal, réglementaire, sécurité et gestion un centre de profit
- Elaborer sa stratégie de développement
- Elaborer sa stratégie commerciale et son PAC et mener des actions commerciales
- Recruter, encadrer, animer et développer la performance et les compétences de son équipe

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Stratégie de développement

- Se tenir informé des évolutions économiques, sociales, juridiques de son secteur et analyser leurs effets sur le centre de profit
- Analyser les forces / faiblesses / opportunités / menaces de l'agence
- Définir les moyens organisationnels, humains, techniques, financiers nécessaires au développement et à la pérennité du centre de profit

Gestion administrative et financière d'un centre de profit

- Mettre en place et suivre des outils et tableaux de bord de pilotage de l'activité
- Mesurer la rentabilité du centre et agir sur les leviers de la marge
- Veiller à l'application par son équipe des dispositions légales et réglementaires
- Etre garant de la gestion documentaire et de la traçabilité

des informations, des activités...

Stratégie commerciale

- Identifier et cartographier son réseau professionnel
- Participer à des réseaux professionnels physiques ou virtuels
- Elaborer son plan d'action commercial pour son équipe
- Construire un programme de fidélisation clients / prospects

Animation d'équipe

- Diffuser et recueillir des informations en matière de résultats, performance, qualité, sécurité.
- Mobiliser son équipe autour du projet et des objectifs du centre de profit
- Prévenir et gérer les conflits au sein du centre de profit
- Réaliser les entretiens de recrutement, professionnels, d'évaluation, d'objectifs... avec les salariés
- Etablir le plan et le budget de formation annuel en définissant les actions de formation internes et externes
- Se tenir informé des évolutions économiques, sociales, juridiques de son secteur et analyser leurs effets sur le centre de profit
- Analyser les forces / faiblesses / opportunités / menaces de l'agence

- Définir les moyens organisationnels, humains, techniques, financiers nécessaires au développement et à la pérennité du centre de profit
- Mettre en place et suivre des outils et tableaux de bord de pilotage de l'activité
- Mesurer la rentabilité du centre et agir sur les leviers de la marge
- Veiller à l'application par son équipe des dispositions légales et réglementaires
- Etre garant de la gestion documentaire et de la traçabilité des informations, des activités...
- Identifier et cartographier son réseau professionnel
- Participer à des réseaux professionnels physiques ou virtuels
- Elaborer son plan d'action commercial pour son équipe
- Construire un programme de fidélisation clients / prospects
- Diffuser et recueillir des informations en matière de résultats, performance, qualité, sécurité.
- Mobiliser son équipe autour du projet et des objectifs du centre de profit
- Prévenir et gérer les conflits au sein du centre de profit
- Réaliser les entretiens de recrutement, professionnels, d'évaluation, d'objectifs... avec les salariés
- Etablir le plan et le budget de formation annuel en définissant les actions de formation internes et externes

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Niveau de compétences

niveau BAC+2

Durée d'expérience

Une expérience d'un an en Agence d'emploi ou entreprise de services.

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 31/12/2021

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.managir.com>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/2086/>

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	5
Montant total engagé	10 079 €
Coût moyen par dossier	2 016 €
Durée moyenne	78 h
Période	09/2020
France compétences	100 %

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