

# Diriger un centre de profit

RS3868 · RS · Publiée

## L'essentiel

|                       |                            |
|-----------------------|----------------------------|
| Code(s) NSF           | 312, 310, 315              |
| Formacode(s)          | 32024                      |
| Type d'enregistrement | Enregistrement sur demande |
| Date d'échéance       | 31/12/2021                 |

## Certificateur(s)

CTRE EUR EXAMENS FEDERATION EUR ECOLES · SIRET : 81425796000025

## Partenaires habilités

4 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 4 à former.

| Organisme           | SIRET          | Habilitation |
|---------------------|----------------|--------------|
| C2 CONSULTING GROUP | 79334148800013 | Former       |
| CIFEP               | 89371474100012 | Former       |
| ESPACE GABRIEL      | 52264673600028 | Former       |
| L'ECOLE VIRTUELLE   | 82068684800020 | Former       |

## Résumé de la certification

### OBJECTIFS ET CONTEXTE

Diriger un centre de profit consiste à décliner la stratégie de l'entreprise au profit d'une performance recherchée. Cette compétence suppose un esprit et une attitude d'entrepreneur pour autant reposant sur des techniques et des outils solides. Cette compétence permet de déployer non seulement celles de gestionnaire en pilotant les résultats financiers que celles relatives au développement commercial et à la gestion humaine. Cette certification permet ainsi aux salariés d'évoluer vers des responsabilités de management de business unit, en perfectionnant leurs pratiques, et aux demandeurs d'emplois d'accéder à des postes permettant de développer leur autonomie

### COMPÉTENCES ATTESTÉES

Analyser l'adéquation marché et stratégie commerciale du centre de profit

- Participer à l'élaboration de la stratégie commerciale avec la Direction générale pour assurer le développement harmonieux du centre de profit.
- Analyser le marché pour établir un plan stratégique commercial adapté au centre de profit et en accord avec la stratégie commerciale de l'entreprise.
- Elaborer le système d'objectifs du centre de profit en lien avec la stratégie commerciale pour servir la stratégie générale de l'entreprise.
- Adapter l'offre marketing et commerciale en tenant compte des nouveaux besoins des clients pour optimiser la stratégie commerciale par son agilité.
- Estimer les coûts inhérents à la stratégie mise en place pour maintenir le niveau de coût de revient et celui de la marge attendue.
- Traduire les objectifs généraux en objectifs individuels pour accompagner la déclinaison de la stratégie commerciale auprès de l'équipe.

Mettre en œuvre la stratégie commerciale auprès de l'équipe du centre de profit

- Décliner le plan stratégique commercial en plan d'actions opérationnel autant au niveau collectif qu'individuel pour

permettre le partage d'une feuille de route commune.

- Communiquer auprès de l'équipe sur le plan d'action commerciale et ses objectifs associés en veillant à ce qu'ils soient acceptés de tous, pour faciliter le pilotage des actions.
- Identifier les tâches et les compétences associées à leur réalisation pour constituer l'équipe la plus pertinente et préparer le système de délégation.
- Développer les opportunités d'élargissement de la base clientèle en utilisant les moyens humains, matériels, informatiques susceptibles d'accroître les opportunités de prospection et de recommandations actives.
- Développer le sens de la relation client et de l'écoute active de l'équipe auprès des clients pour favoriser le processus de vente et les autres opportunités d'affaires.
- Développer les moyens digitaux permettant d'attirer de nouveaux clients et ceux permettant de mieux fidéliser ceux acquis.

Manager l'équipe du centre de profit

- Analyser les compétences et profils en présence ainsi que les singularités culturelles pour constituer une équipe agile capable de travailler en collaboration et coopération.
- Identifier les besoins de compétences utiles pour anticiper les actions de recrutement, de formation ou d'accompagnement qui seront nécessaires.
- Organiser et conduire des réunions dans des conditions favorables au dialogue et à l'émergence d'idées nouvelles pour permettre de traiter les dysfonctionnements rencontrés.
- Conduire des entretiens en développant la motivation de chacun pour maintenir le cap des objectifs et développer la performance individuelle.
- Accompagner les membres de l'équipe dans leur progression professionnelle en actionnant les différents outils en ressources Humaines (formation – tutorat - mentoring...) pour développer leur motivation, et enrichir les ressources de l'équipe.
- Utiliser les différentes techniques de management (délégation – félicitations – recadrage - ...) pour réguler l'équipe et la conduire à l'atteinte des objectifs et à la réussite collective.
- Gérer les situations difficiles et conflictuelles afin d'en minimiser les impacts et assurer le maintien de la dynamique d'équipe.

Gérer administrativement et financièrement le centre de profit

- Etablir des tableaux de bords pour mettre en place un Reporting régulier de l'activité et des résultats du centre de profit à destination de la Direction Générale de l'Entreprise.
  - Elaborer des outils de pilotage auprès de l'équipe en intégrant les objectifs et les indicateurs de performance utiles à analyser les résultats intermédiaires et décider le cas échéant d'actions correctives.
  - Utiliser les outils de pilotage dans le cadre de réunions ou d'entretiens pour aider à l'analyse des résultats et permettre de mettre en œuvre des actions de recadrage avec plus de légitimité.
  - Utiliser et faire partager des outils numériques pour faciliter la gestion des informations administratives utiles et répondre à ces obligations avec plus de souplesse et une recherche de gain de temps.
  - Piloter le processus de Ressources Humaines du centre de profit en accord avec la politique sociale de l'entreprise pour répondre aux obligations et placer l'équipe dans une démarche vertueuse d'employabilité.
- Toutes les compétences sont évaluées.

## Voies d'accès

### PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Aucun mais une expérience professionnelle, d'au moins 2 ans est appréciée.

## Base légale

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

---

## Pour plus d'informations

### LIEN VERS LE DESCRIPTIF

[https://fedu.education/wp-content/uploads/2021/07/2021-07-RS-Certificat\\_Diriger-un-centre-de-profit\\_compressed.pdf](https://fedu.education/wp-content/uploads/2021/07/2021-07-RS-Certificat_Diriger-un-centre-de-profit_compressed.pdf)

## Fiche officielle (France Compétences)

## Entrées et sorties de formation

|                        |                   |
|------------------------|-------------------|
| Entrées en formation   | 17                |
| Parcours menés à terme | 69                |
| Taux d'achèvement      | 406 %             |
| Période                | 02/2022 – 12/2022 |

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

## Demande CPF — formations engagées

|                             |                   |
|-----------------------------|-------------------|
| Dossiers CPF engagés        | 363               |
| Montant total engagé        | 611 484 €         |
| Coût moyen par dossier      | 1 685 €           |
| Durée moyenne               | 9 h               |
| Période                     | 01/2020 – 12/2021 |
| France compétences          | 100 %             |
| Reste à charge titulaire    | 0 %               |
| Compte d'engagement citoyen | 0 %               |

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