

Gérer et animer un centre de profit

CATEGORIE : C

Vue d'ensemble

Domaine(s) d'activité professionnel dans lequel(s) est utilisé la certification :

Transverse : ■ **ensemble des domaines (industrie, commerce, services)**

Code(s) NAF : **70.21Z**

Code(s) NSF : **310**

Code(s) ROME : **M1302**

Formacode : **32076**

Date de création de la certification : **01/12/2014**

Mots clés : **management**, **gestion**, **stratégie**, **commercial**

Identification

Identifiant : **2086**

Version du : **23/05/2016**

Références

Consensus, reconnaissance ou recommandation :

Formalisé :

- [CP FFP Gérer et animer un centre de profit](#)

Non formalisé :

- [M1302](#)

Descriptif

Objectifs de l'habilitation/certification

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, règlementaire, 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

Lien avec les certifications professionnelles ou les CQP enregistrés au RNCP

- Néant

Descriptif général des compétences constituant la certification

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

Public visé par la certification

Tous publics

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
- Être 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

Modalités générales

Lieu : La formation se déroule en présentiel et à distance tutorée à Paris et/ou en Province et en accompagnement individuel.

Durée : La durée du cycle complet est de 84 heures. Il peut être adapté selon le niveau et le besoin de la personne et du besoin et de la taille de l'entreprise :

Rythme : Le cycle se déroule au rythme d'une séquence par mois.

Liens avec le développement durable

Aucun

Valeur ajoutée pour la mobilité professionnelle et l'emploi

Pour l'individu

Le Certificat de Compétences aux individus :

- 1) une reconnaissance des compétences liées à la gestion générale d'un centre de profit, à l'élaboration de stratégies de développement et commerciale et d'animation d'une équipe.
- 2) une preuve pouvant être valorisée dans un parcours professionnel (évolution au sein de son

Pour l'entité utilisatrice

Ce certificat de Compétences apporte aux entreprises :

- une lisibilité des compétences acquises par un salarié ou à un candidat à un emploi venant d'un autre secteur d'activité
- un outil de développement et d'évaluation des compétences liées à la gestion et l'animation d'un

entreprise, mobilité vers une autre entreprise du même secteur ou d'un autre secteur).

centre de profit.
- un outil d'accompagnement à la mobilité professionnelle

Evaluation / certification

Pré-requis

Niveau de compétences

niveau BAC+2

Durée d'expérience

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

Compétences évaluées

- 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
- Être 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

Niveaux délivrés le cas échéant (hors nomenclature des niveaux de formation de 1969)

néant

Centre(s) de passage/certification

- Dans les locaux de Man'Agir à Paris
- Partout en France

La validité est Permanente

Possibilité de certification partielle : non

Matérialisation officielle de la certification :

Certificat de Compétences CP FFP

Plus d'informations

Statistiques

En cours

Autres sources d'information

<http://www.managir.com>