

Diriger un centre de profit

CATEGORIE : C

Vue d'ensemble

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

Transverse : ■ **Tous domaines et secteurs d'activités appartenant au public ou privé.**

Code(s) NAF : **85.59A**, **70.21Z**, **69.20Z**, **69.10Z**,
65.11Z, **61.90Z**, **58.21Z**, **58.11Z**,
Code(s) NSF : **315**, **310**, **312**
Code(s) ROME : **M1302**
Formacode : **32024**

Date de création de la certification : **04/06/1963**

Mots clés : **stratégie d'entreprise**, **Entrepreneuriat**,
centre de profit, **Performance commerciale**

Identification

Identifiant : **3868**

Version du : **19/12/2018**

Références

Consensus, reconnaissance ou recommandation :

Formalisé :

■ **N/A**

Non formalisé :

- [Managers gérez avec succès votre centre de profit](#)
- [Envie d'évoluer ! prenez la tête d'une Business Unit](#)

Descriptif

Objectifs de l'habilitation/certification

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

Lien avec les certifications professionnelles ou les CQP enregistrés au RNCP

- Néant

Descriptif général des compétences constituant la certification

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.

Public visé par la certification

Tous publics

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.

Modalités générales

Formation dispensée en intra ou en inter, en continue ou en alternance.

La formation est dispensée en 4 modules de 84 heures à 175 heures.

Module 1 : Analyse de l'adéquation marché et stratégie commerciale du centre de profit (durée de 21 heures à 35 heures).

Module 2 : Mise en œuvre de la stratégie commerciale auprès de l'équipe du centre de profit (durée de 21 heures à 35 heures).

Module 3 : Management de l'équipe du centre de profit (durée de 21 heures à 35 heures).

Module 4 : Gestion administrative et financière du centre de profit (durée de 21 heures à 35 heures).

Liens avec le développement durable

niveau 1 : Certifications et métiers qui internalisent le développement durable. Les activités et compétences mobilisées mettent en œuvre des matériaux et produits moins polluants

Valeur ajoutée pour la mobilité professionnelle et l'emploi

Pour l'individu

Diriger un centre de profit dans le cadre d'une petite ou grande entreprise est une opportunité d'évolution professionnelle extrêmement enrichissante pour l'individu car elle lui permet d'enrichir ses compétences déjà acquises par celles lui permettant d'avoir une démarche complète dans l'entreprise en matière de gestion et développement d'activité. Cette compétence lui permet aussi d'accéder plus facilement ensuite à des mobilités professionnelles voire même à des projets entrepreneuriaux. Cette compétence transverse implique cependant des fondations solides en matière de techniques mais aussi en attitude managériale. L'individu optimisera sans nul doute ses résultats en faisant l'acquisition de cette compétence et développera tout son sentiment de légitimité.

Pour l'entité utilisatrice

Les entreprises se retrouvent de plus en plus confrontées à la mise en place de Business Unit pour gérer et développer l'ensemble de l'organisation. Le souci est non seulement de permettre aux salariés de développer leurs compétences pour réussir leurs nouvelles missions mais aussi de faire partager des techniques et des outils communs pour faciliter la communication entre les Business Unit et maintenir une cohérence d'ensemble. Cette certification répond à ce double enjeu et permet dans le même temps de contribuer fortement à la motivation des équipes.

Evaluation / certification

Pré-requis

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

Compétences évaluées

Toutes les compétences sont évaluées.

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

Néant

La validité est Permanente

Possibilité de certification partielle : non

Matérialisation officielle de la certification :
Certificat de compétences

Centre(s) de passage/certification

- Centre européen des examens de la fédération européenne des écoles (CDE FEDE France)

Plus d'informations

Statistiques

Depuis 1963, environ 200 apprenants par an.

Autres sources d'information

<http://www.fede.education>

https://www.fede.education/wp-content/uploads/2018/04/Fiche-certificat_Diriger-un-centre-de-profit.pdf