

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 31029**

Intitulé

Manager de centre de profit (BADGE)

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Toulouse business school (TBS)	Directeur

Niveau et/ou domaine d'activité

II (Nomenclature de 1969)

6 (Nomenclature Europe)

Convention(s) :

Code(s) NSF :

310p Spécialités plurivalentes des échanges et de la gestion (organisation , gestion)

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Le Manager de centre de profit prend en charge la définition et la mise en œuvre de la stratégie de développement de son unité en accord avec la stratégie générale de l'entreprise.

Il en assure le développement et la gestion sur les plans commercial, managérial, administratif, dans le but d'atteindre les objectifs de rentabilité et de développement économique.

Il adapte et alloue les ressources nécessaires à l'atteinte de ces objectifs et s'appuie sur les outils du digital pour optimiser et dynamiser le développement de son activité.

Il pilote la réalisation des projets et des plans d'action, il évalue les performances, optimise les moyens et ressources (financières, techniques, humaines, informationnelles), manage et motive les équipes en vue du développement des résultats économiques et de la rentabilisation des investissements

Capacités attestées :

Participer à l'élaboration de la stratégie marketing et la décliner sur son centre de profit

Mettre en oeuvre la stratégie commerciale et la piloter

Maitriser la performance économique et financière de son centre de profit

Manager opérationnellement les équipes et les projets

Développer son activité en intégrant l'économie digitale

Secteurs d'activité ou types d'emplois accessibles par le détenteur de ce diplôme, ce titre ou ce certificat

PME, établissements ou structures décentralisées (agences, filiales, ...), ETI (établissements de taille intermédiaire), grands groupes ayant des filiales, secteur privé, public ou associatif.

Chef d'agence, directeur d'agence,

Dirigeant/responsable de filiale ou d'établissement ou d'unité,

Directeur régional,

Responsable commercial, responsable des ventes

Chef de secteur,

Chef de projet ou de mission, en charge du développement d'activités

Business unit manager

Codes des fiches ROME les plus proches :

M1302 : Direction de petite ou moyenne entreprise

D1406 : Management en force de vente

H1102 : Management et ingénierie d'affaires

H1402 : Management et ingénierie méthodes et industrialisation

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

La certification est déclinée en blocs de compétences indépendants.

Chaque bloc de compétences est validé par une épreuve de certification destinée à vérifier la maîtrise des compétences déclinées dans le bloc correspondant et donne lieu à la délivrance d'un certificat. Seule la validation de 5 blocs accompagnés d'un mémoire professionnel, écrit et soutenance orale, donne accès à la certification intégrale Manager de Centre de Profit, sous réserve de la validation par le jury d'attribution du titre.

Bloc de compétence :

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
<p>Bloc de compétence n°1 de la fiche n° 31029 - Maîtrise de la performance économique et financière</p>	<p>Descriptif : Exploiter des documents issus de la comptabilité Réaliser un diagnostic financier selon 3 axes : Chiffre d'affaires, rentabilité et risques. Produire un rapport de gestion sur les résultats de l'activité de son unité en s'appuyant sur les tableaux de bord et mesurer sa performance (benchmark interne). Construire et suivre les budgets prévisionnels Enregistrer les données chiffrées dans un budget. Recenser et évaluer les flux générés par l'activité économique de l'entité.</p> <p>Modalités d'évaluation : Réalisation d'un diagnostic financier, à partir d'une situation d'entreprise - travail individuel -</p> <p>Modalité de certification : certificat de capacités professionnelles</p>
<p>Bloc de compétence n°2 de la fiche n° 31029 - Participation à l'élaboration de la stratégie marketing et déclinaison sur son centre de profits</p>	<p>Descriptif : Identifier les informations / sources nécessaires à la réalisation des activités de l'entreprise et conduire une analyse critique Collecter, y compris par le retour terrain des équipes, des informations externes (marché et environnement économique) afin d'affiner son analyse concurrentielle et les besoins clients. Analyser ces informations et les faire partager aux équipes Constituer ainsi ou mettre à jour sa base de données permettant la prise de décision Mettre en place des outils d'écoute des clients (veille mais aussi enquêtes de satisfactions, enquêtes après-vente..) Réaliser un diagnostic swot (risques, opportunités, forces, faiblesses) de son activité et le présenter à sa direction pour orienter les choix proposés Partager le diagnostic avec ses équipes Contribuer à la définition de l'offre de produits / services associés en faisant des propositions au service marketing et à sa direction Valider auprès de sa hiérarchie la proposition de la politique marketing et commerciale définies à l'issue du diagnostic et en accord avec les orientations stratégiques de l'entreprise</p> <p>Modalités d'évaluation : Cas fil rouge marketing n°1: Sur la base d'un cas d'entreprise, en groupe de 5 stagiaires maximum, rédiger un dossier de synthèse permettant la prise de décision, constitué de notes managériales, supports de communication, supports de réunion, ou tout autre document jugé nécessaire par les équipes.. Durée de l'évaluation : travail collaboratif en dehors des heures de cours, à produire sur la durée du module Marketing.</p> <p>Modalité de certification : certificat de capacités professionnelles</p>

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
<p>Bloc de compétence n°3 de la fiche n° 31029 - Mise en œuvre de la stratégie et pilotage de l'activité commerciale</p>	<p>Descriptif : Décliner la stratégie commerciale de l'entreprise en développant opérationnellement les plans d'actions à mener Choisir le / les bons circuits de distribution en fonction du contexte, des orientations stratégiques et du cycle de vie du produit Optimiser le parcours client (suspect/prospect/lead management) S'impliquer dans l'animation des réseaux partenaires et venir en appui aux équipes Mettre en place des actions de communication et de relations publiques : animation d'évènements, manifestations régionales, nationales, journée portes ouvertes, salons, conférences, ...) Mettre en place des KPI'S (indicateurs pertinents) en fonction des objectifs et des actions menées. Réaliser les tableaux de bord de pilotage grâce à la maîtrise d'excel et de ses fonctions avancées (extraction, tableau croisés dynamiques...) Assurer le reporting à la direction générale et porter un regard critique sur la cohérence des résultats compilés Etre en conformité avec la législation commerciale applicable et appliquée à son secteur</p> <p>Modalités d'évaluation : Cas fil rouge n°2, sur la base d'un cas d'entreprise, validant l'ensemble des compétences du bloc, réalisé en groupe. Rédaction d'un dossier de synthèse;</p> <p>Modalité de certification : certificat de capacités professionnelles</p>

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
<p>Bloc de compétence n°4 de la fiche n° 31029 - Management des équipes et des projets</p>	<p>Descriptif : Piloter le recrutement ou recruter soi-même ses futurs collaborateurs en collaboration avec la DRH Collaborer à l'élaboration des fiches de poste en fonction des besoins de l'entreprise et de la Gestion des Ressources Humaines Faciliter l'intégration des nouveaux collaborateurs en créant des outils adaptés (dossier d'accueil, tutorat ou parrainage) Mettre en place des outils de motivation individuelle et collective pour développer l'adhésion et la cohésion Régler les tensions et les conflits dans son périmètre professionnel ou en sollicitant l'intervention de la DRH Diriger et coordonner plusieurs projets Evaluer l'impact des changements et proposer les réponses adéquates Evaluer avec objectivité des collaborateurs et pairs à partir d'indicateurs factuels sur leur implication dans un projet collectif (Mesure des résultats, évaluations croisées, ciblage des efforts et axes de progrès) Adapter la masse salariale, les plannings.. , au prévisionnel d'activités Etre au fait des obligations liées aux contrats (statut CDD, procédures d'entretien annuels, licenciement, ...) En appui avec les RH, informer sur les droits des salariés</p> <p>Modalités d'évaluation : Réalisation d'un dossier RH, à partir d'une étude de cas présentant une problématique RH d'une entreprise, réalisée en groupe de 5 stagiaires maxi.- Cas commun entre les modules Management et Gestion de projet - Travail réalisé sur la durée des modules - Etude de cas sur une problématique de droit RH d'une entreprise, réalisée individuellement. Dossier numérique déposé sur c@mpus, sur la durée du module -</p> <p>Modalité de certification : certificat de capacités professionnelles</p>

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
Bloc de compétence n°5 de la fiche n° 31029 - Développement de son activité grâce à l'économie digitale	<p>Descriptif : Connaître les nouveaux comportements d'achat et adapter sa relation clients S'adapter à la viralité de la relation clients, des échanges sur le net, du consommateur acteur et communicant S'adapter à la virtualité des organisations et à la décentralisation des entreprises, bureaux à distance.... Développer des nouvelles stratégies commerciales, communication, marketing (s'appuyer sur les réseaux sociaux, capter de nouveaux clients ...) Faire le lien / conséquences de ces nouveaux outils Mener une veille sur les évolutions technologiques et anticiper leur impact économique et organisationnel S'approprier les outils collaboratifs de travail à distance et de co-construction des projets.... Créer ou participer à la réalisation d'outils de communication interactifs et mutualisés (CRM, agenda partagé, réseau social interne, ...) prenant en compte les nouvelles organisations de travail, notamment le travail à distance Gérer des données multiples et complexes pour guider ses décisions Manager sa e-réputation et en connaître les incidences</p> <p>Modalités d'évaluation : Mission professionnelle individuelle au sein de son entreprise (pour les salariés ou lors d'un stage pour les personnes sans activité) ou sur un projet de création d'entreprise, donnant lieu à la réalisation d'un mémoire professionnel et d'une soutenance orale devant un jury de professionnels : soutenance de 40 minutes - 20 minutes de présentation et 20 minutes de questions réponses -</p> <p>Modalité de certification : certificat de capacités professionnelles</p>

Validité des composantes acquises : illimitée

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	OUI	NON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X		4 personnes au maxi. composent le jury : 2 personnes représentant la profession à part égale employeurs et salariés, 2 personnes représentant TBS.
En contrat d'apprentissage		X	
Après un parcours de formation continue	X		4 personnes au maxi. composent le jury : 2 personnes représentant la profession à part égale employeurs et salariés, 2 personnes représentant TBS.
En contrat de professionnalisation	X		4 personnes au maxi. composent le jury : 2 personnes représentant la profession à part égale employeurs et salariés, 2 personnes représentant TBS.
Par candidature individuelle		X	
Par expérience dispositif VAE prévu en 2012	X		4 personnes au maxi. composent le jury : 2 personnes représentant la profession à part égale employeurs et salariés, 2 personnes représentant TBS.

	OUI	NON
Accessible en Nouvelle Calédonie		X

Base légale**Référence du décret général :****Référence arrêté création (ou date 1er arrêté enregistrement) :**

Arrêté du 29 juillet 2014 publié au Journal Officiel du 09 août 2014 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour trois ans, au niveau II, sous l'intitulé "Manager de centre de profit" avec effet au 30 juin 2009, jusqu'au 09 août 2017.

Référence du décret et/ou arrêté VAE :**Références autres :**

Arrêté du 11 juillet 2018 publié au Journal Officiel du 21 juillet 2018 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, au niveau II, sous l'intitulé "Manager de centre de profit (BADGE)" avec effet du 09 août 2017, jusqu'au 21 juillet 2023.

Pour plus d'informations**Statistiques :**

10 A 15 certifiés par promotion

Autres sources d'information :

www.tbs-education.fr

<http://www.tbs-education.fr>

Lieu(x) de certification :

Toulouse Business School (TBS)
20 boulevard Lascrosses
BP 7010
31068 Toulouse Cedex 07

Lieu(x) de préparation à la certification déclarés par l'organisme certificateur :

Adresse 1 : Toulouse Business School (TBS) 20 boulevard Lascrosses - BP 7010 - 31068 Toulouse Cedex 07
Adresse 2 : ENTIORE Ecoparc 1 - 2, avenue Mercure - Quint Fonsegrives - 31134 Balma Cedex

Historique de la certification :

badge accrédité par la Conférence des Grandes Ecoles

Certification précédente : Manager de centre de profit