

Bloc RNCP de 35 jour(s)
Réf : XRP

Participants

Toute personne souhaitant devenir responsable d'un centre de profit.

Pré-requis

Etre titulaire d'un diplôme Bac +2 (BTS, DUT ou 2ème année de Licence validée) ou d'un titre de niveau III.

Dates des sessions

PARIS

11 avr. 2019, 17 oct. 2019

Modalités d'évaluation

L'évaluation des acquis se fait tout au long de la session au travers des multiples exercices à réaliser (50 à 70% du temps).

Compétences du formateur

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

Moyens pédagogiques et techniques

• Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les stages pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.

• A l'issue de chaque stage ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.

• Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin

Titre RNCP Responsable de centre de profit RNCP niveau II - Code 27729

Ce parcours de formation vous permettra d'obtenir le titre certifié de Niveau II (Bac+3) « Responsable de centre de profit » reconnu par l'État. Vous serez capable de mettre en œuvre la politique commerciale choisie, contrôler les comptes d'exploitation de votre centre de profit, analyser la rentabilité et l'améliorer.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Participer à la mise en œuvre d'une politique commerciale
Gérer les budgets et les comptes d'exploitation
Suivre les résultats d'activité
Recruter et animer les équipes de collaborateurs

1) Participation à la mise en œuvre d'une politique commerciale - 8 jours

2) Gestion des budgets et des comptes d'exploitation - 10 jours

3) Suivi des résultats d'activité - 8 jours

4) Recrutement et animation des équipes de collaborateurs - 8 jours

5) Présentation du dossier professionnel - 1 jour

1) Participation à la mise en œuvre d'une politique commerciale - 8 jours

- Optimiser sa stratégie commerciale.
- Définir sa stratégie prix et optimiser la rentabilité.
- Bâtir et piloter le Plan d'Actions Commerciales.

2) Gestion des budgets et des comptes d'exploitation - 10 jours

- Gestion et comptabilité d'entreprise, l'essentiel.
- Bâtir, négocier et suivre son budget.
- Piloter une Business Unit : les meilleurs outils de gestion.

3) Suivi des résultats d'activité - 8 jours

- Excel et PowerPoint, l'essentiel pour commerciaux.
- Mettre en place un contrôle de gestion.
- Mettre en œuvre une veille concurrentielle efficace.

4) Recrutement et animation des équipes de collaborateurs - 8 jours

- Réussir ses recrutements, les meilleures pratiques.
- Manager et dynamiser une équipe commerciale.
- Maîtriser l'entretien d'évaluation.

5) Présentation du dossier professionnel - 1 jour

de formation si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.