

# Mastère Management Commercial et de Centre de Profit (MCCP)

**Management / International / Vente - Commerce**

Niveau de diplôme : **Bac +5 - Niveau 7**

Villes : **Mulhouse**

A partir de la rentrée 2024, cette formation sera remplacée par la filière Manager Commercial et Marketing.

[Je découvre le mastère MCM](#)



**En présentiel**



**Accessible**



**Formations  
certifiantes**

**Strasbourg**

**CCI Campus Strasbourg**

Strasbourg

[03 68 67 20 00](tel:0368672000)

**Colmar**

**CCI Campus Colmar**

Colmar

[03 68 67 20 00](tel:0368672000)

**Mulhouse**

**CCI Campus Mulhouse**

Mulhouse

[03 68 67 20 00](tel:0368672000)

*Mise à jour le 15 mars 2024*

L'ambition de ce diplôme national de haut niveau de l'IFAG est de vous permettre d'incarner la stratégie globale de l'entreprise et représenter l'enseigne auprès de votre écosystème et de l'ensemble des instances locales, intégrer la RSE et l'inclusion dans vos pratiques et les incarner dans votre discours commercial. La notoriété nationale de l'IFAG assure des débouchés prestigieux et une rapide évolution professionnelle. CCI Campus encadre votre recherche d'employeur. Des mises en relation avec des partenaires sont proposées pour vous aider à trouver votre contrat d'apprentissage.

## A qui s'adresse la formation ?

### Public

- Être titulaire d'un bac +3 ou équivalent
- Recherche d'une formation de haut niveau visant une connaissance globale

### Pré-requis

- **ADMISSION SUR CONCOURS !**  
Inscription au concours : déposez votre candidature en ligne sur notre portail.

- de l'entreprise
- Appétence pour les Chiffres- Gestion/Finance, Marketing, Commercial, Communication Digitale, RH, Gestion de projet

Après examen de votre candidature, si elle est jugée admissible, vous recevrez par mail :

- le dossier d'admissibilité, à nous retourner par mail également
- une convocation pour les oraux : entretien Individuel + 2 entretiens collectifs en présentiel sur le campus : « révélez votre talent »

## Les points forts de la formation ?

- Toute la pédagogie originale et passionnante d'une grande école national de management, l'IFAG
- Partie pratique approfondie en entreprise

## Et après ?

### Débouchés et métiers

- Chef d'Agence
- Directeur Adjoint
- Directeur de Centre de Profit
- Responsable d'Agence Commerciale
- Responsable de Business Unit
- Responsable de Centre de Profit
- Responsable de PME ou d'Unité de Service au public
- Développeur commercial
- animateur de ventes
- Manager Retail et expérience client
- Manager animateur de franchise
- Chef de projet-animateur réseau

### Vos compétences de demain

- Prendre les initiatives adaptées à la conquête de parts de marché sur sa zone commerciale, pour conforter et développer l'image et l'impact de l'unité commerciale auprès des clients et prospects
- Manager ses équipes, sourcer, recruter, intégrer, former, mobiliser, évaluer, développer en maintenant un climat social propice au développement commercial et marketing de l'entité
- Pérenniser l'exploitation : suivre et analyser la performance (C.A, EBIT, Cash-flow, Satisfaction Client), mettre en place les actions adéquates afin d'assurer le développement et l'optimisation des ressources confiées
- Gestion des dimensions juridiques, assurancielles, immobilières et réglementaires relatives à la structure et la mise en œuvre des dispositions légales

# Votre parcours de formation

## 1. Définir la Stratégie Commerciale et Marketing

- Identification des besoins et analyse stratégique
- Proposition d'une démarche stratégique commerciale et marketing
- Élaboration d'un plan marketing

## 2. Piloter la Stratégie et la performance

- Définition des objectifs et des indicateurs-clés
- Animation du plan d'action
- Analyse de la rentabilité et de la performance du centre de profit
- Évaluation des risques et des actions de prévention

## 3. Manager les Ressources Humaines

- Mise en œuvre du recrutement de son équipe
- Application du droit social et droit du travail
- Développement de la performance des collaborateurs
- Prévention et gestion des conflits

## 4. Conduire et Encadrer les Projets

- Définition du périmètre d'un projet
- Management de projet
- Gestion des relations contractuelles avec l'environnement de l'entité
- Gestion d'un plan de communication
- Management fonctionnel du projet

## 5. Manager et Piloter une Organisation efficiente

- Management direct et transversal
- Management de la performance de son équipe
- Pilotage des indicateurs de performance commerciale
- Clés d'un leadership affirmé/ Management intergénérationnel
- Politique managériale inclusive

## 6. Options

- « Manager des Commerces en réseau et en franchise »  
Ou « Manager la transformation et revitalisation de Centre-Ville et Polarité Commerciale »

## 7. Compétences transversales

- Business Gamme
- Projet Personnel Professionnel
- Responsabilité Sociétale du Manager
- Séminaires HEP (Coopération et leadership)
- Développer son réseau

- Badges de Compétence

## 8. Projets collectifs

- Diagnostic Commercial et Marketing d'une entreprise
- Mission intrapreneuriale

## 9. Semaine de Spécialisation au choix sur les 26 campus

# Modalités de la formation

### Organisation

En alternance (apprentissage ou professionnalisation)  
Pour les salariés ayant une expérience significative dans le domaine, le diplôme peut être obtenu par VAE

### Durée

2 ans - 940 heures (prévisionnel)

### Rythme

3 jours/semaine en entreprise, le mercredi, jeudi et vendredi

### Évaluation des connaissances

Contrôle en cours de formation (10%) et examen final (90%)

### Diplôme partiel

Chaque bloc de compétences du titre peut être validé séparément

### Validation de la formation

Manager de commerce et de centre de profit - IFAG  
Titre certifié de Niveau 7, enregistré au RNCP37635 le 31/05/2023  
Délivré par Institut Formation Affaires et Gestion

# Chiffres clés

**88 %**

de recommandation en 2023

**84 %**

de réussite aux examens en 2023

**88 %**

d'insertion professionnelle en 2023  
dont 74 % de CDI

# Financement

Formation gratuite et rémunérée