

RESPONSABLE DE CENTRE DE PROFIT - RCP

3ÈME ANNÉE EN ALTERNANCE - NIVEAU II (BAC+3)



RESPONSABLE DE POINT DE VENTE
CHEF DE DEPARTEMENT OU DE SECTEUR EN GRANDE DISTRIBUTION
DIRECTEUR ADJOINT DE MAGASIN

CERTIFICATION ET OBJECTIFS DE FORMATION

DIPLOME PROFESSIONNEL DE NIVEAU II (BAC 3)
ET/OU CERTIFICAT DE COMPETENCES PROFESSIONNELLES (CCP)

CCP1 : PARTICIPER A LA DEFINITION DES ORIENTATIONS STRATEGIQUES D'UN CENTRE DE PROFIT

- Diagnostiquer les stratégies d'un centre de profit
- Mesurer les écarts et redéfinir les objectifs quantitatifs et qualitatifs
- Proposer des plans d'action et les présenter à sa hiérarchie

CCP2 : ORGANISER LES MODALITES DE FONCTIONNEMENT DE LA STRUCTURE

- Gérer les productivités humaines et matérielles
- Organiser le temps de travail
- Assurer la pérennité des performances humaines et matérielles

CCP3 : GERER LES MOYENS BUDGETAIRES ET MATERIELS D'UN CENTRE DE PROFIT

- Etablir et contrôler les tableaux de bord
- Identifier les points de contrôle de gestion et d'analyse financière et proposer des plans d'amélioration

CCP4 : MANAGER LES RESSOURCES HUMAINES D'UN CENTRE DE PROFIT

- Recruter et former ses collaborateurs
- Favoriser l'implication et la motivation des équipes
- Piloter une action de conduite de changement

STATUT

CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION
POSSIBILITÉ D'OBTENIR LE DIPLOME PROFESSIONNEL PAR UNE DÉMARCHÉ DE VALIDATION DES ACQUIS DE L'EXPÉRIENCE (VAE), DANS LE CADRE D'UN CONGÉ INDIVIDUEL DE FORMATION (CIF) OU D'UN PLAN DE FORMATION

LE MÉTIER

Le Responsable de Centre de Profit a un rôle qui peut varier en fonction de la taille de sa surface de vente et des types de produits vendus. Ces responsabilités peuvent être très larges dans une boutique de proximité ou plus spécialisées dans un secteur d'hypermarché.

Il est en charge de l'organisation générale, qu'elle soit humaine, matérielle ou financière, dans le respect des procédures de sécurité et des concepts de l'entreprise pour laquelle il travaille.

Il contribue à la définition des orientations stratégiques humaines et commerciales et doit être capable de les justifier puis d'en assurer par délégation la mise en œuvre.

Il porte sur son quotidien un regard de gestionnaire afin de planifier et de contrôler les résultats de ses actions. Il doit être capable de budgétiser les investissements et d'en mesurer les résultats.

Il encadre son équipe et est l'interface entre les différents services de son entreprise. Il participe au recrutement et à la formation de son personnel.

Il doit être capable de gérer une équipe pluridisciplinaire et de contrôler les applications de ses décisions.