

# TITRE MANAGER DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE

Niveau 7 - Code NSF 312- RNCP N° 38286

Titre à finalité professionnelle « Manager de la Performance Commerciale », de niveau 7, code NSF 312, enregistré au RNCP par décision de France Compétences en date du 15 novembre 2023, délivré sous l'autorité SCIENCES-U LYON.

## PUBLIC CONCERNÉ

Étudiants, demandeurs d'emploi, salariés d'entreprise, salariés en contrat d'alternance, salariés dans le cadre d'une reconversion professionnelle.

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Le manager du marketing et de la performance commerciale contribue à la définition et au déploiement de la politique commerciale et marketing de l'entreprise.
- Ses actions commerciales et marketing sont en cohérence avec la politique générale de l'entreprise dans le but d'atteindre les objectifs fixés.

## MISSIONS EN ENTREPRISE

- Evaluer une stratégie marketing et commerciale
- Déployer une stratégie marketing responsable
- Piloter le déploiement de la stratégie commerciale
- Mesurer et optimiser la performance commerciale et marketing
- Manager une équipe commerciale et marketing

## Formation par la voie de l'alternance

## DÉBOUCHÉS POSSIBLES

Les futurs collaborateurs seront capables d'assurer les fonctions suivantes :

- Manager commercial / des ventes
- Chargé d'affaires
- Business developer / Business partner / Business manager
- Team leader SDR / Manager du développement commercial
- Responsable de développement commercial et marketing
- Responsable / Directeur des ventes
- Responsable / Directeur magasin

## PRÉREQUIS, MODALITÉS D'ACCÈS

- Être titulaire d'une certification de niveau 6 ou équivalent dans le domaine marketing-commercial
- Inscription définitive après signature du contrat avec une structure d'accueil

## CONTENU DE LA FORMATION

Ce titre RNCP est basé sur l'acquisition de 5 blocs de compétences :

- Bloc 1 : Evaluation d'une stratégie marketing et commerciale
- Bloc 2 : Déploiement d'une stratégie marketing responsable
- Bloc 3 : Pilotage du déploiement de la stratégie commerciale
- Bloc 4 : Mesure et optimisation de la performance commerciale et marketing
- Bloc 5 : Management d'une équipe commerciale et marketing

## RYTHME

La durée du parcours est de 1092 heures de formation établies sur deux années du 1er septembre n au 31 août n+2.

Trois jours en centre de formation toutes les 2 semaines.

## TARIFS

- Pour les alternants, la formation est totalement prise en charge dans le cadre des formations financées par l'OPCO de l'entreprise.
- Les frais de déplacement, d'hébergement et de restauration sont à la charge de l'apprenant (aides possibles).
- Pour des parcours spécifiques, nous contacter.

## MÉTHODES MOBILISÉES

- Cours en présentiel avec prise en compte du vécu en entreprise
- Séances ponctuelles en distanciel
- Séminaires / Business game

## MODALITÉS D'EXAMEN

Organisme certificateur : SCIENCES-U LYON

Validation de la certification (totale ou partielle) par blocs de compétence via :

- Contrôles continus
- Evaluations en fin de bloc de compétences avec des études de cas ou mises en situation professionnelle

## ACCESSIBILITÉ

Les salles de formation et les espaces de vie sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

Pour toute information concernant les adaptations de nos formations nécessaires aux personnes en situation de handicap, contactez notre référent handicap.

M. BOURDEAU : [lbourdeau@institut-lestourelles.com](mailto:lbourdeau@institut-lestourelles.com)

## CONTACT

Mail : [ilt-sup@institut-lestourelles.com](mailto:ilt-sup@institut-lestourelles.com)

Téléphone : 02 35 71 38 09

53 rue Verte / 11 rue Sénard - 76000 ROUEN

Sciences-U  
CAMPUS LYON



Institut Les Tourelles  
SIRET : 78111881500013  
Numéro d'activité : 23760308276