

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

- Etre 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

CONTACT

Mail : ilt-sup@institut-lestourelles.com

Téléphone : 02 35 71 38 09

53 rue Verte / 11 rue Sénard - 76000 ROUEN

Sciences-U
CAMPUS LYON

