

# TITRE MANAGER DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE

**Niveau 7 - Code NSF 312- RNCP N° 41706**

Date de délivrance : 27/11/2025

Date d'échéance de l'enregistrement : 27/11/2028

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 27 novembre 2025, 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**

- Réaliser une veille commerciale et marché
- Concevoir un plan d'actions commerciales et stratégique
- Déployer les actions commerciales : prospection, offres, suivi
- Gérer des comptes stratégiques / relations clients clés
- Optimiser les processus commerciaux et outils internes (CRM, pipeline, reporting)
- Participer au management d'équipe ou coordonner le service commercial
- Contribuer à la conception ou au lancement d'un nouveau produit / service
- Piloter un mini-projet commercial ou marketing interne
- Mettre en place ou optimiser un tableau de bord de performance commerciale
- Réaliser ou renforcer la démarche qualité et satisfaction client

## **Formation par la voie de l'alternance**

## **DÉBOUCHÉS POSSIBLES**

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

- Manager de la performance commerciale (poste actuel)
- Responsable / Directeur des ventes (Sales Manager / Head of Sales)
- Sales Operations Manager
- Revenue Operations Manager (RevOps)
- Business Analyst / Sales Analyst
- Directeur commercial / Directeur performance commerciale
- Consultant en performance commerciale...

## **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
- Date de début de formation début septembre

## CONTENU DE LA FORMATION

Ce titre RNCP est basé sur l'acquisition de 4 blocs de compétences :

- Bloc 1 : Élaborer la stratégie commerciale
- Bloc 2 : Construire le déploiement de la stratégie commerciale
- Bloc 3 : Optimiser la performance commerciale
- Bloc 4 : Manager les équipes commerciales

## 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 et des semaines complètes.

## 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.
- Total pour l'entreprise : 7 985 €

## MÉTHODES MOBILISÉES

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

## 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

## ACCESIBILITÉ

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

ec enseignement  
catholique

CAMPUS  
La Châtaigneraie  
Ecole-Hôtelière Tech & Pro School

seine  
d'avenir  
LE RÉSEAU DES ALTERNANCES

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