

TITRE MANAGER DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE

Certification professionnelle de Niveau 7 - Code NSF 312- RNCP N° 41706

Date de délivrance : 27/11/2025
Date d'échéance de l'enregistrement : 27/11/2028

enregistrée au Répertoire national des certifications professionnelles (RNCP).
Certificateur : 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

Dans un environnement économique en constante mutation, marqué par la digitalisation, l'évolution rapide des comportements clients et l'impératif d'agilité, le rôle du Manager de la Performance Commerciale est devenu stratégique pour les entreprises. Cette fonction clé allie le pilotage des résultats, l'analyse de données et l'accompagnement des équipes commerciales, répondant ainsi à un besoin croissant sur le marché du travail.
La formation prépare à exercer des fonctions de management et de pilotage de la performance commerciale.

Formation par la voie de l'alternance

DÉBOUCHÉS POSSIBLES

- 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 / en stratégie commerciale
- Responsable CRM / Responsable Data Commerciale
- Responsable de la rémunération variable / Incentive Manager

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

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

Scan me

Lien vers Frances compétences



CONTENU DE LA FORMATION

Bloc 1 - Élaborer la stratégie commerciale

- Veille commerciale et analyse de marché
- Proposition de valeur et segmentation du marché responsable
- Analyse stratégique durable
- Évaluation et exploitation des opportunités et des leviers de performance
- Pilotage stratégique et plan d'actions responsable
- Adaptation agile de la stratégie commerciale
- Séminaire : Stratégie en scène, simulation immersive de comité de direction

Bloc 2 - Conduire le déploiement de la stratégie commerciale

- Déploiement opérationnel et coordination stratégique
- Conception des offres commerciales responsables
- Audit et indicateurs de performance durable
- Analyse et amélioration de la performance commerciale
- Optimisation commerciale durable
- Stratégie de rentabilité et de développement des comptes clés
- Négociation et fidélisation stratégique
- Présentation d'un projet en management de la performance commerciale - Projet de fin d'études
- Anglais en management de la performance commerciale

Bloc 3 - Optimiser la performance commerciale

- Étude de marché et plan de prospection d'affaires
- Investigation et déploiement des plans de prospection commerciale
- Optimisation des processus commerciaux responsables
- Pilotage et amélioration de la performance commerciale
- Innovation et transformation commerciale durable
- Séminaire : Prospection, IA et performance commerciale
- Séminaire : Booster la performance

Bloc 4 - Manager les équipes commerciales

- Pilotage et encadrement des équipes commerciales responsables
- Gestion RH des collaborateurs
- Planification et coordination agile des collaborateurs
- Présentation et soutenance de l'avancement du projet de fin d'études
- Anglais appliqué au pitch final du projet de fin d'études
- Leadership commercial, intelligence collective et management



MÉTHODES MOBILISÉES

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

MODALITÉS D'EVALUATION

Organisme certificateur : SCIENCES-U LYON

L'évaluation des compétences est réalisée au travers des épreuves certificatives prévues par le référentiel de certification.

- Les évaluations reposent notamment sur des mises en situation professionnelles et des études de cas permettant d'apprécier l'acquisition des compétences associées aux différents blocs.
- Chaque bloc de compétences fait l'objet d'une évaluation selon les modalités définies par le référentiel de certification.

MÉTHODES DE VALIDATION

La certification professionnelle Manager de la performance commerciale est composée de 4 blocs de compétences.
Le candidat se présente aux épreuves certificatives correspondant aux différents blocs de compétences constitutifs de la certification.
L'obtention de chacun des blocs fait l'objet d'une validation.
La validation de l'ensemble des blocs constitutifs de la certification permet l'obtention de la certification professionnelle« Manager de la performance commerciale » - RNCP41706, niveau 7.
En cas de validation partielle, les blocs de compétences acquis font l'objet d'une attestation conformément aux dispositions prévues par le référentiel de certification.

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

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 €**

CONTACT

Mail : ilt-sup@institut-lestourelles.com
Téléphone : 02 35 71 38 09
53 rue Verte / 11 rue Sénard - 76000 ROUEN

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

Mise à jour le 27/10/2026