Pôle Commercial



Titre niveau 7 MPC

Manager de la performance Commerciale

RNCP - 41706
CODE NSF 312
Echéance : 27-11-2028

Certificateur : Sciences-U Lyon
Partenaire : SKOLAE

Alternance ou Financement individuel

Formation sur 2 ans Rythme 3 jours toutes les 2 semaines et des semaines complètes 1092 Heures

Certification niveau 7

Taux de réussite : **100%**
Taux d'insertion : **92%**

Être titulaire d'une certification de niveau 6

A Rouen, à deux pas de la gare 11 rue Sénard ROUEN

LES 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.

Débouchés possibles : métiers

Directeur commercial
Directeur de clientèle
Responsable commercial
Responsable grands comptes
Manager de projets commerciaux
Responsable de la performance commerciale Manager marketing opérationnel
Business developer.

Retrouvez les éléments de la formation en détails sur la fiche RNCP

Prérequis & modalités d'accès

Etre titulaire d'une certification de niveau 6 ou équivalent dans le domaine marketing-commercial
L'inscription définitive est conditionnée à la signature d'un contrat d'alternance avec une structure d'accueil.

MAJ 13/11/2026

LE PROGRAMME 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

VOS MISSIONS EN ENTREPRISE

- Réaliser un diagnostic de la performance commerciale et élaborer la stratégie
- Construire et piloter un tableau de bord de performance commerciale
- Déployer un plan d'actions de développement commercial
- Mener des négociations d'affaires et gérer des comptes clés
- Participer au management et à l'animation de l'équipe commerciale

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

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

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Epreuves certificatives prévues par le référentiel de certification. Les évaluations reposent 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.

MODALITÉS DE VALIDATION

La certification professionnelle MPC est composée de 4 blocs de compétences. 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 - 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

- Bâtiments adaptés
- Référent handicap Laurent BOURDEAU : lbourdeau@institut-lestourelles.com

TARIFS

ALTERNANCE : Formation prise en charge par l'OPCO de l'entreprise.
PARCOURS SPÉCIFIQUES, nous contacter

CONTACT :

02 35 71 38 09
ilt-sup@institut-lestourelles.com
53 rue verte/11 rue sénard - 76000 Rouen

Skolae
enseignement catholique Diocèse de Rouen
seine d'avenir LE RÉSEAU DES ALTERNANCES

Comment candidater ?

Rdv sur notre site internet
Ouverture des pré-inscriptions dès maintenant jusqu'en septembre selon les places disponibles.

SCAN ME

✓ **Coaching** personnalisé de votre CV

✓ **Accompagnement** dans votre recherche d'entreprise

✓ Pour les **candidats BTS** : un **entretien** individuel pour échanger sur votre projet et vos motivations

NOS ATOUTS & VIE ÉCOLE

Équipe pédagogique diversifiée et qualifiée
Proximité, écoute et disponibilité

Accompagnement à l'insertion professionnelle
Entraînements réguliers aux examens écrits et oraux

Forte employabilité après l'obtention du diplôme

Un BDE actif et engagé qui assure la vie associative étudiante

Cadre agréable dans un lieu historique paisible

Au coeur de ROUEN - à proximité de la gare pour faciliter votre quotidien et vos déplacements



Réseau de 2000 entreprises partenaires et 45 000 diplômés
Communauté d'alumnis active
Des interventions de professionnels (jury, conférences, job dating, séminaires à thèmes...)

Retrouvez nous sur les réseaux