



# Manager de la performance commerciale

**Formation en alternance | RNCP 38286 Nos certificats, titres et diplômes de Niveau 7 (niveau bac+5)**

Enregistrée au Répertoire National des Certifications Professionnelles le 15/11/2023 - **Sciences U Lyon**



Le manager de la performance commerciale élabore et met en œuvre la politique commerciale et marketing de l'entreprise, en alignement avec sa stratégie globale. Son rôle est crucial pour atteindre les objectifs fixés, en optimisant les actions commerciales et marketing.

## TARIF

Formation financée par France  
Compétences et les OPCO

## DURÉE ET RYTHME

1017h sur 2 ans soit 146 j de  
formation en centre

## LIEUX

Albi, Cahors, Carcassonne, Foix /  
Saint-Paul-de-Jarrat, Narbonne,  
Perpignan, Tarbes

## ACCESSIBILITÉ

Toutes les formations dispensées  
par Purple Campus se déroulent  
dans des conditions qui répondent  
aux exigences réglementaires et  
légales pour l'accueil des  
personnes en situation de  
handicap.

## PARTENAIRES

Sciences-U  
CAMPUS LYON

## PUBLIC ET PRÉ-REQUIS

### Public cible

- Jeune de 15 à 29 ans
- Tout autre public : **nous consulter**

### Pré-requis et niveau d'entrée

- Être titulaire d'une certification de niveau 6 ou équivalent dans le domaine marketing – commercial.
- Dans le cadre d'une VAIT : Être titulaire d'un baccalauréat ou d'une certification de niveau 4 enregistrée au RNCP et d'une expérience professionnelle en rapport avec le domaine de compétence. **(Demande de VAIT).**

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Evaluer la 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

## MODALITÉS D'ACCÈS

- Pré-inscription en ligne
- Validation du projet par un conseiller
- Accompagnement à la mise en relation avec des entreprises
- Délais d'accès : durée d'instruction du dossier

# 79,33%

de réussite aux examens en  
Développement commercial et  
relation client de Purple Campus

# 86,04%

d'embauche 6 mois après  
l'obtention du diplôme

## LANGUE D'ENSEIGNEMENT

Français

## TYPE DE FORMATION

Collective avec individualisation  
possible.

## MODALITÉS ÉVALUATION & VALIDATION

### Validation

totale ou partielle par bloc ou  
certificat de compétences

### Évaluations

Contrôle continu / ponctuel  
Suivi en entreprise

### En fin de parcours

Délivrance de l'attestation de  
formation

## CO-TRAITANCE

Non

## ÉQUIPE & MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

### Formateurs experts

des domaines et qualifiés par  
Purple Campus dans le cadre de sa  
démarche Qualité

**Pédagogie active et multimodale,**  
analyse de cas concrets, mise en  
situation, travail personnalisé en  
entreprise...

**Salles de formation** équipées pour  
une pédagogie active – plateaux  
techniques, Environnement  
Numérique de Travail (ENT),  
logiciels métiers

## PROGRAMME

Chez Purple Campus, nous valorisons la diversité et l'inclusion, et nous nous engageons à fournir des formations accessibles à tous, quel que soit votre âge ou votre situation. Explorez notre programme aujourd'hui et découvrez comment nous pouvons vous aider à construire l'avenir que vous méritez.

### Evaluer une stratégie marketing et commerciale

- Analyser l'environnement interne et externe
- Identifier le positionnement de l'entreprise
- Identifier les opportunités de croissance

### Déployer une stratégie marketing responsable

- Elaborer un plan d'actions marketing responsable
- Définir un budget prévisionnel
- Coordonner et superviser la mise en œuvre du plan marketing

### Piloter le déploiement de la stratégie commerciale environnementale, réglementaire et d'accessibilité

- Concevoir et mettre en œuvre un plan d'actions commerciales omnicanal
- Déployer la stratégie commerciale
- Développer les comptes clés et déployer un réseau d'affaires
- Développer l'activité commerciale

### Mesurer et optimiser la performance commerciale et marketing

- Mettre en œuvre un plan de prospection d'affaires
- Définir et piloter les KPI's
- Evaluer l'impact des actions marketing multicanal
- Déployer des solutions intégrées

### Manager une équipe commerciale et marketing

- Encadrer les collaborateurs du services marketing et commercial
- Mobiliser et motiver les collaborateurs

### Pré-requis à la validation de la certification :

- Avoir réalisé une période d'activité en entreprise (stage, apprentissage, période de professionnalisation...) d'une durée minimum de 130 jours. (Voir sur <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38286/>)

## APRÈS LA FORMATION

### Les métiers possibles

- 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

# PURPLE



PLUS D'INFORMATIONS & CONTACTS  
[WWW.PURPLE-CAMPUS.COM](http://WWW.PURPLE-CAMPUS.COM)

