



# Manager de la performance commerciale

**Formation en alternance | RNCP 41706 Nos certificats, titres et diplômes de Niveau 7 (niveau bac+5)**

Enregistrée au Répertoire National des Certifications Professionnelles le 27/11/2025 - **Sciences U**



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, les OPCO et les entreprises (reste à charge)  
Stagiaire de la formation professionnelle : nous consulter

## DURÉE ET RYTHME

2 ans

## 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
- Salariés
- Demandeurs d'emploi
- Tout autre public : **nous consulter**

### Pré-requis et niveau d'entrée

- Être titulaire d'une certification professionnelle de niveau 6 et/ou avoir validé trois années d'enseignement supérieur (180ECTS) dans les domaines visés par le Manager de la Performance Commerciale

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Elaborer la stratégie commerciale
- Conduire le déploiement de la stratégie commerciale
- Optimiser la performance commerciale
- Manager les équipes commerciales

## 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.

### Elaborer la stratégie commerciale

- Veille commerciale et analyse de marché
- Proposition de valeur et segmentation du marché responsable
- Analyse stratégique durable
- Evaluation et exploitation des opportunités et des leviers de performance
- Pilotage stratégique et plan d'actions responsable
- Adaptation agile de la stratégie commerciale

### Conduire le déploiement de la stratégie commerciale

- Déploiement opérationnel et coordination stratégique
- Conception des offres commerciales responsable
- Audit et indicateurs de performance durable
- Analyse et amélioration de la performance commerciale
- Optimisation commerciale durable
- Stratégie de rentabilité et développement des comptes clefs
- Négociation et fidélisation stratégique
- Présentation d'un projet en Management de la Performance Commerciale (PFE)
- Anglais en communication marketing (négociation)

### Optimiser la performance commerciale

- Etudes 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

### 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 d'un projet en stratégie de communication marketing (P.F.E)
- Anglais en communication marketing : pitch final sur le projet de fin d'études (P.F.E)

**Séminaires** : Stratégie en scène "Simulation immersive de comité de direction" ; Prospection : data, IA et performance commerciale ; Booster la performance ; "Leadership commerciale et intelligence collective" ; Hackathon managériale : "Manager autrement"

## APRÈS LA FORMATION

### Les métiers possibles

- Manager de la performance commerciale (poste actuel)

**PURPLE**  
CAMPUS



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

