Manager de la performance commerciale

Manager de la Performance Commerciale Certification professionnelle de niveau 7 reconnue par l'Etat, enregistrée au Répertoire National des Certifications Professionnelles par décision du directeur général de France Compétences en date du 27/11/2025 délivrée sous l'autorité de Sciences U Lyon.

Formation en alternance | RNCP 41706 Nos certificats, titres et diplômes de Niveau 7

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

100%

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

92,86%

d'embauche 6 mois après l'obtention du diplôme

LANGUE D'ENSEIGNEMENT

Français

TYPE DE FORMATION

Collective avec individualisation possible.

MODALITÉS ÉVALUATION & VALIDATION

La validation de l'ensemble des blocs de compétences permet la délivrance de la certification. En cas de validation partielle, l'obtention de chaque bloc de compétences fait l'objet de la délivrance d'une attestation de compétences
La validation de la certification professionnelle prévoit le passage d'épreuves certifiantes, selon les modalités d'évaluation inscrites au référentiel. Pour en savoir plus cliquez sur le lien RNCP+ 130 jours en entreprise minimum

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

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)

Date de mise à jour : 19/10/2026