



# Manager de la performance commerciale

## OBJECTIFS

Professionnaliser des collaborateurs (H/F) en marketing et performance commerciale qui contribuent à la définition et au déploiement de la politique commerciale et marketing de l'entreprise. Leurs actions commerciales et marketing sont définies en cohérence avec la politique générale de l'entreprise dans le but d'atteindre les objectifs de développement qui sont fixés.

## MÉTIERS ET PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Responsable commercial, Business développeur / Ingénieur d'affaires, Consultant, Commercial, Responsable marketing, Responsable centre de profit, Chargé du marketing/ développement clientèle, Chef de projet.

## POURSUITE D'ÉTUDES

Non applicable.

## PROCÉDURE D'ADMISSION ET DÉLAI D'ACCÈS

Recrutement toute l'année pour des rentrées effectives entre septembre et novembre.

Admissibilité sur dossier, entretien et test du niveau d'anglais pour suivre les interventions en langues étrangères. Admission définitive conditionnée à la signature d'un contrat en alternance ou la mobilisation d'un financement (selon statut).

Accompagnement des candidats admissibles pour la recherche d'une entreprise en alternance.

## PUBLIC / PRÉ-REQUIS

Être titulaire d'une certification de niveau 6 (Bac+3) ou avoir validé une 3<sup>e</sup> année dans l'enseignement supérieur dans le domaine du marketing et du commerce.

Capacités relationnelle et rédactionnelle, goût pour la pluridisciplinarité, sens de la relation client, rigueur et esprit analytique pour la remontée d'informations du terrain, potentiel de développeur, posture de manager.

## STATUT ET FINANCEMENT

Gratuité pour l'alternant en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation. Pour connaître les aides et autres modalités de financement, consultez notre site internet.

## MODALITÉS DE L'ALTERNANCE

75 % du temps passé en entreprise et 25 % en formation.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Validation totale ou partielle par bloc de compétences (études de cas finales écrites ou orales et/ou contrôle continu, gestion de projet en groupe), mémoire professionnel et soutenance orale devant jury. En cas de certification partielle, le candidat dispose de 5 ans pour valider totalement le diplôme.

## DIPLÔME ET VALIDATION

Diplôme reconnu par l'État de « Manager de la performance commerciale », certification professionnelle de niveau 7 reconnue par l'État, enregistrée au RNCP n°38286 par décision du directeur général de France Compétences en date du 15/11/23 délivrée sous l'autorité de Sciences-U Lyon.

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Cours assurés par des professionnels experts, alternant théorie et pratique professionnelle.

Pédagogie individualisée et recours à des méthodes de pédagogie inversée. Cours individualisés en e-learning. Espace numérique de travail « Ma formation accessible 100 % à distance ». Séminaires d'intégration, pratiques innovantes, gaming, recours au mode-projet et aux travaux en groupe. Coaching individualisé à l'atteinte de la performance.

## PROGRAMME (910 H)

### Évaluer une stratégie marketing et commerciale

- > Identifier le positionnement de l'entreprise sur son marché, l'environnement interne et externe, en identifiant les opportunités et risques
- > Analyser les cycles de vente et les actions de communications au regard du portefeuille clients produits/services
- > Évaluer les besoins et les données internes et externes au regard de la stratégie de développement de l'entreprise et des évolutions du(es) marché(s)

### Déployer une stratégie marketing responsable

- > Élaborer le plan d'actions marketing multicanal en tenant compte des évolutions du marché pour mettre en œuvre la stratégie
- > Définir le budget prévisionnel en définissant et analysant les indicateurs de performance et le marketing mix
- > Coordonner et superviser la mise en œuvre du plan marketing et cibler les clients en fonction de la stratégie

### Piloter le déploiement de la stratégie commerciale

- > Concevoir et planifier un plan d'actions commerciales omnicanal ciblée d'après le plan marketing, en déterminant le budget et les ressources internes/externes à mobiliser
- > Déterminer les actions de développement des comptes clés d'après un business plan
- > Développer l'activité commerciale en négociant et entretenant les partenariats, en attirant et fidélisant les clients

### Mesurer et optimiser la performance commerciale et marketing

- > Réaliser des études de marché en analysant l'expérience client, le comportement d'achat et les besoins des clients
- > Élaborer un plan de prospection de clients/prospects et évaluer l'impact des actions marketing grâce à la data, aux indicateurs de suivi et de performance
- > Analyser l'atteinte des objectifs de vente d'après le suivi du budget, la rentabilité des actions commerciales menées, et analyser les indicateurs de performance

### Manager une équipe commerciale et marketing

- > Piloter l'activité du service marketing et commercial de manière inclusive et responsable, avec des outils de gestion et de suivi
- > Procéder au recrutement de collaborateurs en lien avec les objectifs et les besoins et déterminer les indicateurs de performance
- > Planifier et mener des réunions, entretiens avec les équipes, en mobilisant des techniques d'animation et outils collaboratifs

Taux de réussite 2022 : 92,8 %



Nos dispositifs de formation et les modalités d'évaluation sont adaptés aux personnes en situation de handicap.

Chalon	Mâcon	Beaune	Dijon
			✓
<b>Barbara Roch : b.roch@mdb.cci.fr - 03 80 19 10 83</b>			
<b>www.smartcampusbycci.fr</b>			