CAMPUS DES MÉTIERS
SAINTE CROIX - SAINT EUVERTE
ORLÉANS

COMMERCE TOURISME

ALTERNANCE

DURÉE
2 ans
545 heures / an

ALTERNANCE
1 semaine centre /
3 semaines entreprise

CERTIFICATION
Niveau 7 (niveau Bac+5) délivré par SCIENCES-U LYON

PRÉ-REQUIS
Être titulaire d'une certification de niveau 6 dans le domaine marketing - commercial

QUALITÉS REQUISES
Leadership, adaptabilité, intelligence émotionnelle, Résolution de problèmes

STATISTIQUE
Formation ouverte en sept. 2025

SUIVEZ-NOUS !

Echéance code RNCP 38286 au 15.11.25

MASTERE
Manager de la performance commerciale

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le manager du marketing et de la performance commerciale contribue à la **définition et au déploiement de la politique commerciale et marketing** de l'entreprise.

Ses **actions commerciales et marketing** sont en cohérence avec la **politique générale** de l'entreprise dans le but d'atteindre les **objectifs fixés**.

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- ☑ **Modalités pédagogiques** : Séance en groupe entier ou demi groupe, séminaire, Business game
- ☑ **Modalités d'évaluations** : contrôle continu et épreuve ponctuelle : études de cas, mises en situations et mémoire professionnel
- ☑ **Coût de la formation en alternance** : Prise en charge du coût de la formation par l'OPCO de l'entreprise d'accueil de l'alternant. Pas de frais d'inscription ni de frais de scolarité pour l'alternant
- ☑ **Coût de la formation en initial** : 7 000€
- ☑ **Certification professionnelle** de « Manager de la performance commerciale » du certificateur SCIENCES-U LYON

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

BLOC 1

Evaluer une stratégie marketing et commerciale : Identifier le positionnement de l'entreprise sur son marché, Analyser les cycles de vente, Evaluer les besoins et les données internes et externes inhérentes à l'entreprise, Analyser les actions de communication multicanale

BLOC 2

Déployer une stratégie marketing responsable : Elaborer le plan d'actions marketing multicanal, Définir le budget prévisionnel en définissant et analysant les indicateurs de performance, Mettre en œuvre le plan d'actions marketing de manière opérationnelle, Coordonner et superviser la mise en œuvre du plan marketing, Cibler les clients à développer ou à conquérir

Passerelle, équivalence et bénéfice d'unité de formation ou de blocs de compétences : nous contacter pour étude précise du dossier

BLOC 3

Piloter le déploiement de la stratégie commerciale : Concevoir un plan d'actions commerciales omnicanal ciblée d'après le plan marketing, Structurer un cycle de vente, Planifier le plan d'actions commerciales, Déployer la stratégie commerciale, Déterminer les actions de développement, Développer l'activité commerciale en négociant et entretenant les partenariats

BLOC 4

Mesurer et optimiser la performance commerciale et marketing : Evaluer l'impact des actions marketing multicanal, Analyser l'atteinte des objectifs de vente et les indicateurs de performance, Déployer des solutions intégrées, Piloter l'activité du service marketing et commercial

BLOC 5

Manager une équipe commerciale et marketing : Procéder au recrutement de collaborateurs, Fixer des objectifs aux collaborateurs, Planifier et mener des réunions, entretiens avec les équipes

MÉTIERS VISÉS

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

NOTRE PROJET : OSEZ L'EXCELLENCE

- ☑ Accompagnement personnalisé
- ☑ Licence ADOBE offerte
- ☑ Aide à la recherche d'entreprise d'accueil
- ☑ Remise d'un guide pratique de l'Apprentissage
- ☑ Formation accessible aux personnes en situation de handicap

MODALITÉS D'INSCRIPTION

Réponse sous 2 mois à l'issue du processus complet de recrutement

ETAPE 1
Je **complète** et **transmets** mon dossier de candidature au CFA. *Dossier de candidature à télécharger sur scse.fr*

ETAPE 2
Le coordinateur de la formation me propose un RDV pour un **entretien de motivation**

ETAPE 3
Ma **candidature** est **acceptée** (sous réserve d'obtention du diplôme requis) :
- je participe aux ateliers de Techniques de Recherche d'Emploi
- **je propose ma candidature aux entreprises**

ETAPE 4
Le CFA prend contact avec mon entreprise et élabore le **contrat d'apprentissage**

CONTACTEZ-NOUS !

Centre de Formation Continue et par Apprentissage
Sainte Croix - Saint Euverte
www.scse.fr

9 boulevard Saint Euverte
45000 ORLÉANS
02.38.52.27.09
cfa@scse.fr

HANDICAP

label LYCÉE DES MÉTIERS 2024 - 2029

Mise à jour : mai 2025