



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) délivrée par
SCIENCES-U LYON



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

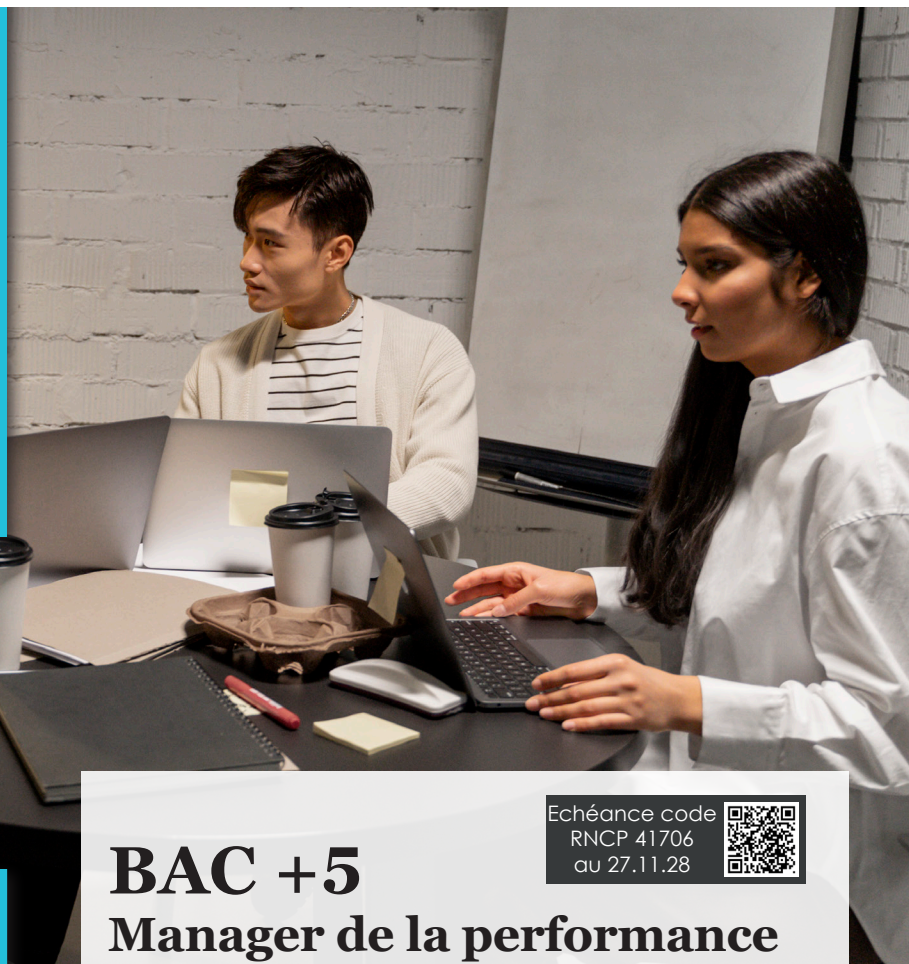


QUALITÉS REQUISES
Leadership, adaptabilité,
intelligence émotionnelle,
Résolution de problèmes



STATISTIQUE
Ouverture en sept. 2026

SUIVEZ-NOUS !



Echéance code
RNCP 41706
au 27.11.28



BAC +5 Manager de la performance commerciale

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Dans un environnement économique en constante mutation, marqué par la digitalisation, l'évolution rapide des comportements clients et l'impératif d'agilité, le rôle du Manager de la Performance Commerciale est devenu stratégique pour les entreprises.

Cette fonction clé allie le pilotage des résultats, l'analyse de données et l'accompagnement des équipes commerciales, répondant ainsi à un besoin croissant sur le marché du travail.

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. Reste à charge pour l'entreprise 750€ TTC (selon la loi de finance 2025). Pas de frais d'inscription ni de frais de scolarité pour l'alternant
- Coût de la formation en initial** : 7 000€ TTC
- ✓ **Certification professionnelle** « Manager de la performance commerciale » de niveau 7 reconnue par l'Etat, enregistrée au RNCP par décision du directeur général de France Compétences en date du 27/11/2025 délivrée sous l'autorité de SCIENCES-U LYON

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

BLOC 1

Evaluer la stratégie commerciale : Veille commerciale, sectorielle, technologique, tendancielle et concurrentielle - Analyse du marché - Segmentation et identification des cibles commerciales prioritaires ; Stratégie Axes de développement économiques et commerciaux - Évaluation des opportunités, menaces externes et leviers de performance internes - Définition de la stratégie de performance commerciale et objectifs stratégiques - Plan d'actions aligné avec la stratégie globale

BLOC 3

Optimiser la performance commerciale : Prospection - Études de marché - Plans de prospection - Investigation et déploiement commercial - Optimisation - Processus de vente - Outils commerciaux - Bonnes pratiques - Transformation - Projets de transformation - Actions correctifs - Mise à jour stratégie - Approches innovantes

BLOC 2

Conduire le déploiement de la stratégie commerciale : Mise en œuvre des actions commerciales - Coordination parties prenantes internes (marketing, produit, finance, RH) - Conception offres - Contrôle cohérence stratégique, Indicateurs de performance - Analyse - Actions correctives - Optimisation processus - Profitabilité globale - Clients stratégiques Comptes clés - Négociations complexes - Fidélisation

BLOC 4

Manager les équipes commerciales : Piloter l'activité du service commercial de manière inclusive et responsable, Procéder au recrutement de collaborateurs, Intégrer et accompagner la montée en compétences des collaborateurs, Planifier l'activité d'une équipe de commerciaux, Coordonner l'activité des collaborateurs mobilisés sur les actions

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

MÉTIERS VISÉS

Manager de la performance commerciale ; Responsable / Directeur des ventes (Sales Manager / Head of Sales) ; Sales Operations Manager / Revenue Operations Manager (RevOps) / Business Analyst / Sales Analyst ; Directeur commercial / Directeur performance commerciale / Consultant en performance commerciale / en stratégie commerciale ; Responsable CRM / Responsable Data Commerciale / Responsable de la rémunération variable / Incentive Manager

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



Mise à jour : janvier 2026