

CAMPUS DES MÉTIERS
SAINTE CROIX - SAINT EUVERTE
ORLÉANS

COMMERCE
TOURISME

ALTERNANCE & INITIAL

DURÉE
2 ans, 924 heures
462 heures / an

ALTERNANCE OU STAGE
1 semaine centre /
3 semaines entreprise

CERTIFICATION
Certification Professionnelle de niveau 7, Code(s) NSF 312, délivrée sous l'autorité de SCIENCES U LYON, enregistrée au RNCP par décision du directeur général de France Compétences en date du 27/11/2025

PRÉ-REQUIS
Être titulaire d'une certification professionnelle de niveau 6 et/ou avoir validé trois années d'enseignement supérieur (180 ECTS) dans les domaines du commerce, de la vente, du marketing ou de la gestion d'entreprise

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

STATISTIQUE
Ouverture en sept. 2026

SUIVEZ-NOUS !

Echéance code RNCP 41706 au 27.11.28

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.

La certification vise à rendre le titulaire capable de :
- **Élaborer la stratégie commerciale** globale d'une organisation en analysant son marché, ses opportunités de croissance et les nouvelles tendances (digitalisation, RSE).
- **Conduire le déploiement de la stratégie commerciale** en pilotant les plans d'actions, la négociation d'affaires complexes et les réseaux de distribution.
- **Optimiser la performance commerciale** par la mise en place d'outils de pilotage (KPIs, CRM), l'analyse de données de vente et l'amélioration continue des processus.
- **Manager et animer les équipes commerciales** en assurant le développement des compétences, l'engagement collectif et la conduite du changement

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- **Modalités pédagogiques** : Séance en groupe entier ou demi groupe, séminaire, Business game
- **Modalités d'évaluations** : La validation de la certification professionnelle prévoit le passage d'épreuves certifiantes : contrôles continus, étude cas, mises en situation et soutenances orales selon les modalités d'évaluation inscrites au référentiel. Pour en savoir plus consultez la fiche RNCP 41706
- **Modalités de validation de la certification** : 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 réalisation d'une période d'activité en entreprise est obligatoire. Sa durée minimale, à valider sur la période de la formation, est de 130 jours minimum pour le niveau 7
- **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 / an
- **Certification professionnelle** Certification Professionnelle de niveau 7, Code(s) NSF 312, délivrée sous l'autorité de SCIENCES U LYON, enregistrée au RNCP par décision du directeur général de France Compétences en date du 27/11/2025

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

BLOC 1

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 ; Séminaire : Stratégie en scène « Simulation immersive de comité de direction » ; Introduction à l'utilisation de l'Intelligence Artificielle

BLOC 2

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)

BLOC 3

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 ; Séminaire : Prospection : data, IA et performance commerciale ; Séminaire : Booster la performance

BLOC 4

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) ; Séminaire : «Leadership commerciale et intelligence collective» ; Séminaire immersif : Hackathon managériale : «Manager autrement»

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

L'évolution professionnelle possible sur le long terme amène à une évolution des intitulés de postes, tels que :

- **Directeur commercial (CSO)**
- **Directeur de la stratégie / Directeur général adjoint**
- **Chief Revenue Officer (CRO)**
- **Consultant senior ou associé (en cabinet)**

NOTRE PROJET : OSEZ L'EXCELLENCE

- ☑ Accompagnement personnalisé à la recherche d'entreprises
- ☑ Licence CANVA PRO offerte
- ☑ Module de formation complémentaire : utilisation de l'IA
- ☑ Equipe pédagogique composée de formateurs et de professionnels reconnus
- ☑ Vie étudiante au sein du CAMPUS : foyer étudiant, cafétéria, centre de documentations, espace conférence, salle de musculation
- ☑ Proximité immédiate du Centre Ville d'Orléans
- ☑ Accompagnement et suivi individualisé tout au long de la formation par un coordinateur dédié
- ☑ Formation accessible aux personnes en situation de handicap
- ☑ Aucun frais d'inscription, ni de formation à la charge de l'apprenti

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

label LYCÉE DES MÉTIERS 2024 - 2029

Mise à jour : novembre 2026