

Niveau 7 — En 2 ans — Alternance

Mastère

Manager de la Performance Commerciale

Certification professionnelle de niveau 7 reconnue par l'État, enregistrée au Répertoire National des Certifications

Professionnelles par décision du directeur général de France Compétences en date du 15/11/2023, délivré sous l'autorité de Sciences-U Lyon

Code RNCP : 38286

Objectifs et contexte de la certification

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.

La formation

Présentation

Prérequis

- Titulaire d'une certification de niveau 6 (Licence, Bachelor ou équivalent)

Modalités d'accès

- Candidature sur www.vincentdepaul84.fr
- Étude du dossier de candidature - Entretien individuel de validation du projet professionnel



Alternance

- Contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation
- **Durée de la formation : 2 ans**



Financement

- **Alternance** : prise en charge par l'OPCO
- **Autres dispositifs (CPF, projets de transition pro, Pro A ...)** : nous consulter



Handicap

- Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap



Missions et objectifs

- Analyser l'environnement interne et externe de l'entreprise
- Déterminer les opportunités de croissance
- Définir la stratégie marketing et commerciale
- Optimiser le business modèle de l'entreprise
- Piloter le développement marketing et commercial
- Développer le plan marketing en actions opérationnelles



La formation

Contenu de la formation : Enseignement professionnel

- **Bloc 1** : Évaluer une stratégie marketing et commerciale
- **Bloc 2** : Déployer une stratégie marketing responsable
- **Bloc 3** : Piloter le déploiement de la stratégie commerciale
- **Bloc 4** : Mesurer et optimiser la performance commerciale et marketing
- **Bloc 5** : Manager une équipe commerciale et marketing



Modalités pédagogiques

- Présentiel - Cours et travaux pratiques - Séminaires

Modalités de certification :

- présentation et passage de l'examen au cours de l'année de formation
- Le candidat ajourné conserve, à sa demande, et dans la limite de cinq ans à compter de leur obtention, le bénéfice des notes supérieures ou égales à 10/20.



La valeur ajoutée Vincent de Paul

Un établissement **à but non lucratif**

Facilités d'accès (gare sncf et bus) et parking fermé

Formateurs issus du domaine professionnel

Les + VdP

Séminaires thématiques

Accompagnement personnalisé tout au long du parcours

2 visites en entreprise par an

Dans quelles entreprises

Grandes entreprises, dans les services marketing et communication - PME, PMI : services communication, marketing et commercial - Agences-conseils en communication et évènementiel, e-commerce - Cabinets-conseils ou indépendants

Et après ?

Perspectives professionnelles



- Manager commercial
- Manager 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

Chiffres clés



Taux de réussite

Session 2024 :

95 %

Taux d'insertion
professionnelle

Session 2024 :

94 %

CENTRE DE FORMATION VINCENT DE PAUL

710 rue de l'Aulanière - ZI Courtine - 84 000 Avignon
04 90 80 66 66 - contact.cfc@vincentdepaul84.fr