

## BAC+5 Manager de la Performance Commerciale EN ALTERNANCE



Durée :  
**Formation en 2 ans**  
**Début des cours : Septembre**



Rythme d'alternance :  
**1 semaine école**  
**3 semaines entreprise**



Formation accessible après un :  
**Bac+3 obtenu**



Campus :  
**Evreux**



Diplôme délivré :  
**BAC+5 Manager de la Performance Commerciale**  
**Titre certifié de niveau 7**  
**Code RNCP : 38286**  
**Code diplôme : 16X31212**



Type de contrat :  
**Contrat d'apprentissage** ou **Contrat de professionnalisation**



### Objectifs de la formation :

- Contribuer à la définition et au déploiement de la politique commerciale et marketing de l'entreprise
- Transformer une stratégie et des objectifs en business plan
- Mettre en œuvre les actions marketing et commerciales
- Lier la direction générale et les équipes commerciales marketing de l'entreprise ou de ses partenaires
- Acquérir les méthodes d'analyse et les outils de diagnostic stratégique
- Analyser et contrôler des résultats et apporter des actions correctives
- Maîtriser le recrutement et l'encadrement d'une équipe

## La formation en quelques mots

La formation, en alternance, **BAC+5 Manager de la Performance Commerciale** de l'ESCCI forme les futurs Managers du marketing et de la performance commerciale, capables d'exercer dans tous secteurs d'activités et auprès de tout type de cible (BtoB, BtoC).

Le Manager du marketing et de la performance commerciale détermine et déploie la **politique commerciale et marketing de l'entreprise**. Les **actions** commerciales et marketing qu'il met en place sont en cohérence avec cette politique dans le but d'atteindre les **objectifs** qui lui sont fixés.

Il est le **lien** entre la **gouvernance** et les équipes commerciales ou marketing de l'entreprise ou de ses partenaires : la force de vente, les équipes marketing, les acteurs du réseau de distribution. Selon la taille et le secteur d'activité de l'entreprise et son expérience, il occupera différentes fonctions comme **Manager des Ventes, Responsable Commercial, Directeur Marketing**, etc..

**36 K€**

de salaire  
annuel moyen

## Les métiers visés

- Responsable marketing
- Responsable commercial
- Chef de gamme
- Business développeur
- Directeur Commercial
- Directeur Marketing
- Manager des ventes
- Chef de projet marketing
- Chef de projet développement
- Directeur clientèle

#

## Exemples de missions confiées en alternance à l'apprenti :

- Analyse de l'environnement interne et externe de l'entreprise
- Détermination des opportunités de croissance
- Définition de la stratégie marketing et commerciale de l'entreprise
- Élaboration des outils d'aide à la force de vente
- Encadrement et animation d'une équipe
- Pilotage budgétaire
- Analyse de l'efficacité des actions marketing & communication
- Mesure de la performance du plan commercial
- Développement du réseau des partenaires
- Négociations clients jusqu'à la signature de nouveaux contrats

#

## Exemples d'entreprises partenaires :

matmut



sonepar  
Powered by Difference



E.Leclerc

BRICO  
DEPOT

AG2R LA MONDIALE



arianeGROUP



#

# Formation en alternance

## Le programme :

### 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 systémiques, environnementaux et géostratégiques, les innovations techniques et technologiques
- Analyser les cycles de vente au regard du portefeuille clients produits/services
- Évaluer les besoins et les données internes et externes inhérentes à l'entreprise
- Analyser les actions de communication multicanale de l'entreprise menées auprès des différents acteurs

### Déployer une stratégie marketing responsable

- Élaborer le plan d'actions marketing multicanal en tenant compte des évolutions du marché
- Définir le budget prévisionnel en définissant et analysant les indicateurs de performance
- Mettre en œuvre le plan d'actions marketing
- Coordonner et superviser la mise en œuvre du plan marketing

### Piloter le déploiement de la stratégie commerciale

- Concevoir un plan d'actions commerciales omnicanal
- Structurer un cycle de vente tenant compte des enjeux environnementaux et réglementaires
- Planifier le plan d'actions commerciales tenant compte de la politique commerciale
- Mettre en œuvre le plan d'actions commerciales technique
- Déployer la stratégie commerciale en tenant compte des objectifs et orientations définis
- Déterminer les actions de développement des comptes clés d'après un business plan

### Mesurer et optimiser la performance commerciale et marketing

- Réaliser des études de marché en analysant l'expérience client
- Élaborer un plan de prospection de clients/prospects
- Évaluer l'impact des actions marketing multicanal grâce à la data, aux indicateurs de suivi et de performance
- Analyser l'atteinte de ses objectifs de vente d'après le suivi du budget
- Déployer des solutions pour accroître l'efficacité

### Manager une équipe commerciale et marketing

- Piloter l'activité du service marketing et commerciale de manière inclusive et responsable
- Procéder au recrutement de collaborateurs en lien avec les objectifs
- Fixer des objectifs individuels et collectifs qualitatifs et quantitatifs
- Planifier et mener des réunions, entretiens avec les équipes, en mobilisant des techniques d'animation et outils collaboratifs



## Méthodes pédagogiques

**Étudier à l'ESCCI, c'est faire le choix d'une école spécialisée depuis plus de 35 ans dans la formation en alternance, grâce à une pédagogie adaptée au monde professionnel :**

- Méthodes diversifiées : actives, démonstratives, expérimentales...
- Salles spécialisées dotées d'outils informatiques
- Travail en mode projet dans des espaces co-working
- Utilisation d'outils numériques : tableaux interactifs, tablettes...
- E-learning
- Serious game

**Les formateurs et consultants métiers enseignent des matières qu'ils maîtrisent, en accompagnant, évaluant et préparant du mieux possible chaque apprenant jusqu'au passage de son examen.**

## Les plus d'une formation à l'ESCCI

- ✓ Formateurs et consultants métiers issus du monde professionnel local
- ✓ Approche pédagogique innovante, participative et personnalisée, en mode projet
- ✓ Ateliers de professionnalisation, études de cas et mises en situation opérationnelle
- ✓ Formation aux logiciels et outils métiers pour une pratique concrète et actualisée
- ✓ Participation occasionnelle à des événements thématiques et salons professionnels



### Pour l'apprenant :

- Booster son parcours en acquérant une expérience professionnelle concrète et valorisée
- Développer des compétences théoriques et pratiques recherchées par les employeurs
- Être rémunéré correctement pour se former et travailler
- Bénéficier d'un accompagnement personnalisé et d'un suivi pédagogique adapté
- Constituer son réseau professionnel et démultiplier ses opportunités



### Pour l'entreprise :

- Une formation fortement professionnalisante alliant théorie et pratique
- Des outils, savoirs et compétences immédiatement applicables en entreprise
- Une aide d'Etat de 6000€ la 1<sup>ère</sup> année pour soutenir les entreprises qui recrutent des alternants
- Un rythme d'alternance concerté et adapté aux besoins des entreprises partenaires
- La possibilité de transmettre son savoir-faire et de fidéliser des collaborateurs à plus long-terme
- Des référents ESCCI spécialistes de l'alternance pour accompagner le tuteur toute l'année

## L'ESCCI vous accompagne tout au long de votre parcours de formation

30 DIPLÔMES RECONNUS PAR L'ÉTAT

	COMMUNICATION	MARKETING COMMERCE DISTRIBUTION	RESSOURCES HUMAINES	GESTION	ACHATS APPRO.	ENVIRONNEMENT QUALITÉ
BAC+5						
BAC+4	BAC+5 en 2 ans	BAC+5 en 2 ans	BAC+5 en 2 ans	MASTER en 2 ans	BAC+5 en 2 ans	MASTER en 2 ans
BAC+3	BACHELOR en 1 an	BACHELOR en 1 an	LICENCE en 1 an	LICENCE en 1 an	BACHELOR - en 3 ans après un BAC - en 1 an après un BAC +2	BACHELOR - en 3 ans après un BAC - en 1 an après un BAC +2
BAC+2						
BAC+1	BTS en 2 ans	BTS   BAC+2 en 2 ans	BTS en 2 ans	BTS en 2 ans		
BAC						



## Spécialiste de l'alternance :

+ de 35 ans d'expérience

**30**  
diplômes  
reconnus  
par l'Etat  
du BTS au  
Master

Une  
communauté  
de **1000**  
étudiants  
dont 650 en  
alternance

Les meilleures  
chances  
de réussir :  
**92% de**  
réussite aux  
examens

Une équipe  
de **150**  
collaborateurs  
dont 120  
formateurs  
professionnels

+ de **10** partenariats  
formation : CCI  
Formation, Négoventis,  
ISAAP, IAE de Caen, CNAM,  
IET, GES Eductive, ESB,  
Collège de Paris...

## La meilleure insertion dans l'emploi :

**91% de placement**  
à 6 mois

La force du réseau CCI : + de **2200**  
entreprises partenaires

Un réseau professionnel de + de **15 000**  
alumni / diplômés ESCCI

## Des services aux étudiants :

**Handicap, inclusion, soutien,**  
orientation, coaching...

**Des services numériques :**  
email, Pack Office, WiFi,  
e-learning...

**Une vie étudiante :** BDE,  
sports, culture, associations,  
projets collectifs...

**Un club START**  
**Entrepreneurs :** pour  
apprendre à entreprendre



## Campus et équipements

Un **grand campus à Evreux** :  
**4 300 m<sup>2</sup>** de bâtiments et **23**  
**200 m<sup>2</sup>** de parc arboré

Un campus secondaire au **Hub**  
**4.0 de Louviers**

**2** antennes de formation à  
**Vernon** et **Pont-Audemer**

**40 salles de cours équipées**, avec  
+ de **120 postes informatiques**

Des salles spécialisées : magasin  
connecté, call-center

Un grand **amphithéâtre** de **200**  
places

**4** espaces de coworking

Une **cafétéria**

Un **grand parking**

Un accès direct de la N154 et N13

Une ligne de bus vers le pôle  
multimodal d'Evreux

Accessibilité aux personnes en  
situation de handicap

# #ESCCI

## L'école de toutes les réussites



### Comment et quand candidater ?

Ouverture des inscriptions en janvier.  
Inscriptions ouvertes jusqu'en septembre (selon places disponibles).  
Inscription sur [www.escci.fr](http://www.escci.fr).

**N'attendez pas d'avoir trouvé votre entreprise pour vous inscrire !**

### Les conditions d'entrée :

#

Dans la limite des places disponibles :

- Remplir les pré-requis d'entrée : être titulaire d'un Bac+3 obtenu ou équivalent
- Valider l'entretien de motivation ESCCI
- Avoir signé son contrat d'alternance
- Pour les stagiaires de la formation continue, obtenir son financement

### L'accompagnement ESCCI :



**Orientation** scolaire et professionnel & **coaching**



**Aide à la recherche d'entreprise** en alternance



**Intégration étudiante et suivi** durant la formation



#

### Etapes d'inscription :

**01****INSCRIPTION**

En ligne sur notre site [www.escci.fr](http://www.escci.fr)

**02****CANDIDATURE**

Dès réception de votre candidature, invitation à passer un test en ligne puis un entretien à l'ESCCI

**03****ENTREPRISE**

Recherche d'un employeur en alternance. L'ESCCI vous accompagne selon vos besoins

**04****INTÉGRATION**

Signature de votre contrat en alternance. Admission et rentrée à l'ESCCI

Pour plus d'informations concernant les méthodes pédagogiques, les modalités d'évaluation, le financement, l'accès handicap, les indicateurs de résultat : rendez-vous sur notre site internet [www.escci.fr](http://www.escci.fr)

**CAMPUS ESCCI EVREUX**  
Parc d'activités de la forêt  
461, rue Henri Becquerel  
CS 50112 - 27091 Evreux Cedex

02 32 28 70 50  
[contact@escci.fr](mailto:contact@escci.fr)

