

BAC+5 MPC - 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 ou **certification de niveau 6** ou équivalent dans le **domaine marketing ou commercial**



Campus :
Campus 1 Evreux Parc
461 rue Henri Becquerel - 27000 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 futur(e)s 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/la 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/elle met en place sont en cohérence avec cette politique dans le but d'atteindre les **objectifs** qui lui sont fixés.

Il/elle 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/elle occupera différentes fonctions comme **Manager des Ventes, Responsable Commercial(e), Directeur(trice) Marketing**, etc..

36 K€

de salaire
annuel moyen

Les métiers visés

- **Manager commercial/des ventes**
- **Chargé(e) d'affaires**
- **Business developer/ Business Partner/ Business manager**
- **Team leader SDR/ Manager du développement commercial**
- **Responsable de développement commercial et marketing**
- **Responsable/ Directeur(trice) des ventes**
- **Responsable/ Directeur(trice) magasin**

#

Exemples de missions confiées en alternance à l'apprenti(e) :

- 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

CAISSE D'ÉPARGNE

DECATHLON



E.Leclerc

BRICO
DÉPÔT



AG2R LA MONDIALE

BAILLY
CREAT
FRANCE

DARTY

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

Etudier à l'ESCCI, c'est faire le choix d'une école spécialisée depuis 40 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

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.

#ESCCI

L'école de toutes les réussites



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

Comment et quand candidater ?

Ouverture des inscriptions en janvier.
Inscriptions ouvertes jusqu'en septembre (selon places disponibles).
Inscription sur **www.escci.fr**.

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

L'accompagnement ESCCI :



Orientation
scolaire et
professionnelle
& **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

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
reentrée 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

CAMPUS 1 EVREUX PARC
Parc d'activités de la forêt
461, rue Henri Becquerel
27000 Evreux

02 32 28 70 50
contact@escci.fr



**CCI PORTES
DE NORMANDIE**

www.escci.fr

