

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**



Lieu :
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 : 41706
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 de l'entreprise
- Identifier les cibles commerciales prioritaires et les axes de développement
- Définir la stratégie de performance commerciale et les objectifs commerciaux
- Construire, mettre en œuvre et coordonner un plan d'actions marketing et commerciales
- Déterminer les indicateurs de performance commerciale et les analyser
- Piloter les négociations commerciales complexes avec les clients stratégiques et les fidéliser
- Maîtriser le recrutement et l'encadrement d'une équipe de commerciaux
- Coordonner l'activité des collaborateurs mobiliser sur les actions

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 de la Performance Commerciale contribue à la définition et au déploiement de la **politique commerciale** marquée par la digitalisation et le pilotage des équipes. Ses actions commerciales et marketing sont en cohérence avec cette politique dans le but d'atteindre les **objectifs** qui 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. Il/elle accompagne les équipes commerciales, répondant ainsi à un besoin croissant sur le marché du travail.

35 K€

de salaire
annuel moyen

Les métiers visés

- **Manager de la performance commerciale**
- **Responsable / Directeur des ventes**
- **Sales Operations Manager**
- **Revenue Operations Manager**
- **Business Analyst / Sales Analyst**
- **Directeur commercial / Directeur performance commerciale**
- **Consultant en performance commerciale / en stratégie commerciale**
- **Directeur de la stratégie commerciale / directeur général adjoint**
- **Chief Revenue Officer**
- **Responsable CRM / Responsable Data Commerciale**

#

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

- Positionnement de l'organisation dans le secteur
- Identification des opportunités de croissance
- Conception du plan d'actions de la stratégie commerciale
- Déploiement de la stratégie commerciale
- Piloter la performance commerciale
- Gestion des comptes stratégiques
- Mise en œuvre de plans de prospection d'affaires et d'investigation
- Optimisation des processus commerciaux
- Mise en œuvre d'une stratégie d'amélioration continue et d'innovation commerciale
- Encadrement des collaborateurs du service commercial
- Mobilisation et motivation des collaborateurs

#

Exemples d'entreprises partenaires :

SEPHORA



DECATHLON



E.Leclerc





Formation en alternance

Le programme :

Élaborer la stratégie commerciale

- Veille commerciale et analyse de marché
 - Proposition de valeur et segmentation
 - Analyse stratégique durable
 - Evaluation et exploitation des opportunités et des leviers de performance
 - Pilotage de la stratégie et plan d'actions responsable
 - Adaptation agile de la stratégie commerciale
-
- Séminaire bloc 1 : Stratégie en scène « simulation immersive de comité de direction »

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 de développement des comptes clefs
- Négociation et fidélisation stratégique
- Présentation d'un projet en Management de la Performance Commerciale
- Anglais en management de la performance commerciale

Optimiser la performance commerciale

- Etude de marché et plan de prospection d'affaires
 - Investigation et déploiement des plans de prospection commerciale
 - Optimisation des processus commerciaux responsable
 - Pilotage et amélioration de la performance commerciale
 - Innovation et transformation commerciale durable
-
- Séminaire Bloc 3 « : Booster la performance commerciale »

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
 - Anglais en communication marketing : pitch final sur le projet de fin d'étude
-
- Séminaire Bloc 4 : Leadership commercial et hackathon managérial « manager autrement »

Evaluation

- Dossiers et mises en situation professionnelle
- Etude de cas



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.



Comment et quand candidater ?

Ouverture des inscriptions en décembre.
Inscriptions ouvertes jusqu'en septembre
(selon places disponibles).

Inscription sur **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
professionnelle
& **coaching**



Aide à la
recherche
d'entreprise
en alternance



Intégration
étudiante et
suivi durant
la formation



Plateforme **Grimp** pour
vous aider à organiser vos
recherches d'alternance et
maximiser vos chances

#

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
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

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

02 32 28 70 50
contact@escci.fr

