

BAC+3

RESPONSABLE DE LA PERFORMANCE ET DU MANAGEMENT COMMERCIAL

Certification professionnelle « Responsable de la performance et du management commercial » enregistrée pour 3 ans au (**fiche RNCP41962**) sur décision du directeur de France Compétences suite à l'avis de la commission de la certification professionnelle du 27/02/2026, au niveau de qualification 6 (EU), avec le code **NSF 312** sous l'intitulé « Responsable de la performance et du management commercial » avec effet jusqu'au 27-02-2029, délivré par **IMPARARE**, l'organisme certificateur. Cette certification professionnelle est constituée de 3 blocs de compétences.

Le cursus, d'une durée d'un an, permet de former les étudiants au métier de Responsable de la performance et du management commercial. Ce métier se retrouve dans tous les types d'entreprises, dès lors qu'il existe une activité de vente, d'échange ou de relation commerciale, qu'elle soit orientée BtoB ou BtoC.

COMPÉTENCES MÉTIERS DÉVELOPPÉES :

- Élaboration d'une stratégie commerciale
- Organiser des actions commerciales
- Développer des plans d'actions et fidélisation de prospection
- Organiser des campagnes commerciales omnicanales
- Animer une équipe commerciale
- Suivre les performances commerciales

PERSPECTIVES ET DÉBOUCHÉS :

- Chargé d'expansion commerciale d'enseigne
- Délégué ou responsable régional des ventes
- Responsable de la stratégie commerciale
- Responsable du développement commercial

PUBLIC :

- Titulaire d'un diplôme Niveau 5 ou équivalence BAC +2
- VAE possible à partir d'une année d'expérience

www.vae.gouv.fr

[Validation des acquis de l'expérience \(VAE\) - Demande de recevabilité \(Formulaire 12818'02\) | Service-Public.fr](#)



RENTRÉE :

Septembre



RYTHME :

2 jours de formations
3 jours en entreprise



DURÉE :

504 heures



STATUT :

Salarié : contrat d'apprentissage ou de professionnalisation. Étudiant : avec 4 mois de stage minimum. VAE (par bloc de compétences)



ADMISSION :

sur dossier, tests et entretien de motivation et de positionnement



ÉVALUATION :

contrôle continu, dossier professionnel et épreuve ponctuelle

NOS PARTENAIRES :



NOTRE ENGAGEMENT

Soutenir l'entrepreneuriat et l'employabilité des talents en développant leurs compétences techniques et relationnelles pour qu'ils s'inscrivent dans la durée.

PROGRAMME

BLOC 1 : ÉLABORER LA STRATÉGIE COMMERCIALE (RNCP41962BC01)

- Mettre en place une veille commerciale et réaliser une étude de marché
- Traitement des informations via des outils de CRM et différentes bases de données
- Segmentation client
- Préparer des actions commerciales en intégrant des orientations stratégiques
- Définir les objectifs commerciaux, les attentes des clients et les enjeux RSE
- Argumentation budgétaire

BLOC 2 : PILOTER L'ACTIVITÉ COMMERCIALE (RNCP41962BC02)

- Suivre les performances commerciales
- Suivi et ajustement des actions commerciales
- Reporting commercial
- Mettre en place des outils permettant d'améliorer l'expérience client
- Évaluer et développer les stratégies de prospection et de fidélisation
- Structurer les outils et supports commerciaux
- Techniques de négociation

BLOC 3 : MANAGER L'ÉQUIPE COMMERCIALE (RNCP41962BC03)

- Promouvoir une marque employeur en valorisant les atouts d'une entreprise
- Contribuer au recrutement des équipes commerciale
- Participer à l'intégration des collaborateurs
- Gestion et animation d'équipe
- Concevoir des stratégies visant à renforcer l'engagement des équipes
- Analyser les résultats individuels et collectifs afin de renforcer l'efficacité de l'équipe
- Coacher les collaborateurs en combinant des dispositifs de formation formels

COÛT DE LA FORMATION : 6000 €

(Salarié, en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation, votre formation est prise en charge par l'OPCO de votre branche professionnelle à confirmer selon votre statut)

COÛT DE LA FORMATION EN INITIAL : 6000 €

MODALITÉS D'ACCÈS

Délai d'accès : 28 septembre
Intégration possible sous le statut « Stagiaire de la formation professionnelle » (SFP) durant 3 mois après la date de rentrée. La poursuite de la formation après ces 3 mois est liée à la signature d'un contrat d'alternance
«Apprentissage ou professionnalisation »

NOS CENTRES DE FORMATION :

CAMPUS ANTONY

01 42 37 12 34
101 Rue de la Fontaine Grelot Antony 92160

CAMPUS ORLÉANS

02 38 42 76 67
7 Rue Jean-Baptiste Corot, 45100 Orléans

SKALE HANDICAP

handicap@skale-france.com



LA CULTURE DES TALENTS

**DEVENEZ L'ACTEUR DE VOTRE APPRENTISSAGE
REJOIGNEZ SKALE DÈS LA RENTRÉE PROCHAINE !**