

Bachelor RPMC

Responsable de la performance et du management commercial



INFOS



Rythme

7 jours en entreprise
3 jours en formation



Durée

1 an, 470 heures

Le/la Responsable de la performance et du management commercial occupe une fonction stratégique au sein des entreprises, ayant pour mission d'augmenter le chiffre d'affaires en définissant la politique et les stratégies commerciales tout en fédérant les équipes autour des enjeux et des objectifs. Il/elle encadre généralement une équipe de commerciaux et

travaille en étroite collaboration avec la direction générale, le marketing et la logistique pour atteindre les objectifs de vente. Ce métier est en pleine mutation. L'intégration de l'IA et la prise en compte des enjeux écologiques nécessitent une évolution des compétences et des stratégies. Les entreprises qui sauront accompagner ces transformations seront mieux positionnées pour répondre aux défis de demain.

Dans ce contexte, la formation et l'adaptation aux nouvelles réalités du marché deviennent des leviers essentiels pour assurer une insertion professionnelle réussie et répondre aux exigences du marché du travail.

COMPÉTENCES VISÉES

- Savoir construire et piloter une stratégie commerciale performante, adaptée aux besoins du marché et aux attentes des clients.
- Développer la performance commerciale de l'entreprise en analysant les données d'activité et en optimisant les actions commerciales.
- Manager et animer efficacement une équipe commerciale en favorisant la motivation, la cohésion et la montée en compétences.

MÉTIERS VISÉS

- Manager commercial des forces de vente
- Responsable de la stratégie commerciale
- Responsable développement
- Responsable du développement commercial

NOUS TROUVER

NEVEN Éducation
225 Avenue de Saint-Exupéry
06210 Mandelieu-la-Napoule

NOUS CONTACTER

Tél : 04 92 19 40 20
contact@neven-education.com



EXPERIENCE NEVEN

L'expérience NEVEN campus SKALE, c'est :

- Des cours immersifs axés sur la pratique concrète
- Des business games et sales challenges pour relever des défis en équipe
- Des visites d'entreprises pour découvrir le terrain et élargir ses perspectives
- Des voyages pédagogiques en France et à l'étranger pour vivre des expériences formatrices
- Une vie étudiante dynamique avec des clubs extrascolaires variés : Esport, Théâtre, etc...

PARCOURS SUR MESURE

De BAC+3 à BAC+5 choisissez un parcours à votre image :

- Une formation principale + une spécialité au choix : IA, Événementiel, Anglais ou Entrepreneuriat
- Des workshops mensuels à la carte pour développer vos compétences clés : Anglais, Design Graphique, Outils informatiques, Softskills, IA.

PROGRAMME

- Bloc 1 : Élaborer la stratégie commerciale
- Bloc 2 : Piloter l'activité commerciale
- Bloc 3 : Manager l'équipe commerciale

PRÉREQUIS

- Être titulaire d'un diplôme ou d'une certification de niveau 5 minimum.
OU être titulaire d'un diplôme de niveau 4 avec 5 années d'expérience professionnelle dans le domaine visé.
- Réussir le test et un entretien de motivation.

ADMISSIONS

Les candidats doivent être titulaires d'un Bac +2 ou d'un titre de niveau 4 avec au moins deux ans d'expérience dans le domaine.

EXAMENS

- Dossiers professionnels sur la base d'une mise en situation réelle en entreprise
- Entretiens techniques en présence de jurys

Titre de Niveau 6 certifié au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP41962), Code NSF 312, enregistré au RNCP le 27 Février 2026, délivré par IMPARARE.



Plus qu'une formation, un métier