

# Manager de la Performance Marketing et Commerciale

## VALIDATION

Diplôme reconnu par l'État au niveau 7 - Bac+5  
RNCP 35164 «Manager en ingénierie d'affaires»  
enregistré le 16/12/2020 - Code diplôme n°16C3120B  
Délivré par Sup de V

## MODALITÉS

Formation en alternance - contrat d'apprentissage  
Face à face pédagogique  
Évaluation en contrôle continu et épreuves  
rectificatives

## PRÉ-REQUIS

Entretien de motivation  
Signature d'un contrat d'apprentissage  
Être titulaire d'un diplôme Bac+3  
*Sous réserves de places disponibles*

## PUBLIC

Jeunes de 16 à 29 ans révolus  
Formation accessible à un public en situation de  
handicap

## DURÉE

24 mois - 840 heures minimum en formation  
Alternance de 1 à 2 semaine par mois au CFA

## DÉBUT DE SESSION

Septembre

## LIEU DE FORMATION

Campus CCI Drôme  
52-74 rue Barthélemy de Laffemas 26000 VALENCE

## TARIF

Gratuit pour l'alternant  
Employeurs du secteur privé : coût de la formation  
pris en charge par l'OPCO de l'employeur selon le  
coût validé par France Compétences (Sous réserve  
d'acceptation du dossier)  
Employeurs du secteur public : financement possible  
par le CNFPT

## CONTACT

☎ 04 75 75 87 29  
✉ [contactcfa@drome.cci.fr](mailto:contactcfa@drome.cci.fr)

## OBJECTIFS

Le diplôme Manager en Ingénierie d'Affaires parcours Performance Marketing et Commerciale vise à former des managers en charge de projets d'affaires complexes dans un contexte B to B.

Acquérir de nouveaux clients, fidéliser un portefeuille et développer de nouvelles opportunités en misant sur une meilleure adéquation des besoins et sur l'innovation produits/services sont des axes déterminants.

Dans cette formation, la performance marketing et commerciale est au cœur des problématiques étudiées.

### Ses missions :

Le Manager en ingénierie d'affaires exerce ses missions dans le cadre de développement d'affaires complexes à haute valeur ajoutée  
Selon la taille de son entreprise et son organisation interne, il peut exercer tout ou partie des domaines d'activités qui relèvent de quatre grandes missions :

- 1- Management de l'information et des réseaux stratégiques en vue de la détection d'opportunités et du développement d'affaires
- 2- Élaboration d'une stratégie de développement
- 3- Qualification, conception et négociation d'affaires complexes
- 4- Pilotage de la mise en œuvre, du suivi et de l'évaluation de projets d'affaires

## EMPLOIS VISÉS

Exemples de postes :

- Manager de projets commerciaux / Manager de la relation client
- Manager marketing opérationnel / Manager de la performance marketing et commerciale
- Responsable de la performance commerciale
- Responsable Grands Comptes
- Ingénieur commercial
- Business Developer
- Directeur commercial / Directeur de la relation client



Apprentissage Formation continue Formation continue

## - PROGRAMME -

**Bloc 1 - Management de l'information et des réseaux stratégiques en vue de la détection d'opportunités et du développement d'affaires complexes à haute valeur ajoutée - 169 h**

**1.1 - Conduite d'une démarche d'intelligence économique et stratégique**

- Appréhender les nouveaux enjeux stratégiques
- Conduire une démarche d'intelligence économique et stratégique
- Bâtir une stratégie marketing efficace
- Analyser la performance marketing
- Élaborer un diagnostic de l'entreprise et de son marché

**1.2 Constitution et animation de réseaux porteurs de développement d'affaires et de partenariats**

- Comprendre le secteur (territoire) et analyser les caractéristiques sectorielles
- Constituer et animer un réseau professionnel et créer des partenariats pour générer des gisements de valeur

**Bloc 2 - Élaboration d'une stratégie de développement d'affaires complexes à haute Valeur Ajoutée - 243,75 h**

**2.1 Conception d'un plan stratégique de détection et de développement d'affaires**

- Comprendre les stratégies d'entreprises (sectorisées)
- Construire une stratégie marketing omnicanale pour optimiser l'expérience client
- Appréhender les spécificités du marketing de services
- Maîtriser les fondamentaux du marketing digital
- Construire un plan stratégique de développement commercial
- Mettre en place un CRM efficace
- Gagner des marchés publics

**2.2 Conception d'un plan de développement Grand Compte**

- Conquérir et fidéliser les Grands Comptes

**2.3 Développement d'une nouvelle activité**

- Élaborer et valider un business model
- Réaliser une étude de marché
- Déterminer le cadre juridique du projet de nouvelle activité
- Concevoir un business plan
- Réussir un pitch

**Bloc 3 - Qualification, conception et négociation d'affaires complexes à haute Valeur Ajoutée - 149.25 h**

**3.1 Qualification des besoins d'une entreprise cliente ou prospect et élaboration d'une solution sur mesure**

- Détecter, analyser et qualifier les besoins
- Évaluer le risque client
- Valider le projet commercial en interne
- Élaborer une offre commerciale complexe
- Consolider ses connaissances financières et garantir la rentabilité d'un projet commercial

**3.2 Négociation et contractualisation d'une proposition commerciale**

- Négocier une offre complexe
- Développer l'intelligence émotionnelle
- Contractualiser et sécuriser une affaire

**Bloc 4 - Pilotage de la mise en œuvre, du suivi et de l'évaluation de projets d'affaires complexes à haute valeur ajoutée - 263.5h**

**4.1 Supervision de la mise en œuvre, du suivi et de l'évaluation de l'affaire**

- Piloter des projets commerciaux et constituer une équipe projet
- Analyser le parcours client et évaluer la satisfaction client
- Analyser la performance organisationnelle et financière de l'activité commerciale d'une Business Unit

**4.2 Management d'équipes internes et de contributeurs externes impliqués dans la conduite de l'affaire**

- Accompagner le développement des compétences / performances de l'équipe et les transformations (digitale, organisationnelle, ...)
- Manager une équipe dans différents contextes (multiculturel, diversité, ...)
- Optimiser son potentiel professionnel par le jeu théâtral et la gestion du stress
- Business English communication skills
- Développer l'innovation et la créativité par le design thinking