Responsable de la performance et du management commercial

Certifiante | Contrat appr. | Contrat pro.

Réf. : 26210961F — Mise à jour : 25 juin 2026

Organisme responsable : **MENSA BUSINESS SCHOOL**

Présentation de la formation

Objectifs

- Mettre en place une veille commerciale, réglementaire et concurrentielle
- Structurer les informations via des outils de CRM et des bases de données
- Segmenter la clientèle en s'appuyant sur des données CRM, des enquêtes de satisfaction et les résultats de la veille
- Déterminer les axes de développement de l'offre commerciale responsables et des pratiques commerciales durables
- Définir les objectifs commerciaux
- Planifier les actions commerciales à déployer
- Présenter le plan d'actions commerciales
- Suivre les performances commerciales à l'aide de tableaux de bord, d'outils de Business Intelligence
- Mettre en œuvre les actions correctives en ajustant les ressources mobilisées et les priorités commerciales en analysant les écarts entre prévisions et résultats
- Présenter un reporting commercial en exploitant les tableaux de bord et les indicateurs de suivi
- Mettre en place des outils permettant d'écouter les clients et de mesurer leur satisfaction pour améliorer l'expérience client
- Évaluer les stratégies de prospection et de fidélisation en s'appuyant sur des analyses de performances passées et des retours clients
- Structurer les outils et supports commerciaux
- Soutenir les équipes dans la négociation en apportant un appui technique, en participant à des rendez-vous stratégiques et en validant les conditions commerciales spécifiques afin d'optimiser les chances de succès
- Promouvoir la marque employeur en valorisant les atouts de l'entreprise (politique d'inclusion, éléments différenciateurs, etc.),
- Contribuer au recrutement des équipes commerciales en définissant les besoins en compétences, en favorisant la diversité, l'inclusion et l'égalité des chances et en participant au sourcing et à la sélection des candidats
- Participer à l'intégration des collaborateurs en mettant en place un parcours d'onboarding structuré, en organisant des formations et des sessions de mentorat
- Planifier les activités des membres de l'équipe en prenant en compte les profils des collaborateurs (compétences, temps de travail, situation de handicap) et en mesurant les plans de charges opérationnels
- Animer des réunions d'équipe en favorisant les échanges constructifs et en assurant un suivi des actions
- Concevoir des challenges commerciaux en définissant des objectifs motivants, en mettant en place des récompenses adaptées et en utilisant des outils de suivi et d'animation
- Analyser les résultats individuels et collectifs à l'aide d'outils de suivi et d'indicateurs de performance
- Coacher les collaborateurs en combinant des dispositifs de formation formels et des temps d'échanges personnalisés en adaptant son accompagnement aux difficultés et profils des collaborateurs

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée

Niveau BTS - Bac +2

Niveau de sortie

Niveau Licence, Licence pro, BUT - Bac +3 et +4

Liste des certifications

Responsable de la performance et du management commercial

Code RNCP : 41962

Métiers associés

D1406 — Management en force de vente

M1707 — Stratégie commerciale

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2323428S	Présentiel	Rennes	09/09/2026	30/06/2027

Source : GREF Bretagne #26210961F