Responsable de la performance et du management commercial

Certifiante | Contrat appr. | Contrat pro.

Réf. : 26223735F — Mise à jour : 29 septembre 2026

Organisme responsable : **ALTICOME**

Présentation de la formation

Objectifs

- Mettre en place une veille commerciale, réglementaire et concurrentielle grâce à des outils numériques
- Structurer les informations via des outils de CRM et des bases de données afin d'assurer une gestion efficace et sécurisée des informations
- Segmenter la clientèle en s'appuyant sur des données CRM, des enquêtes de satisfaction et les résultats de la veille afin d'adapter l'offre commerciale aux attentes des clients
- Déterminer les axes de développement de l'offre commerciale
- Définir les objectifs commerciaux en cohérence avec la stratégie globale de l'entreprise
- Planifier les actions commerciales
- Présenter le plan d'actions commerciales en s'appuyant sur des analyses chiffrées, des projections financières et des outils visuels afin d'obtenir l'accord sur les budgets et les ressources nécessaires à sa mise en œuvre.
- Suivre les performances commerciales à l'aide de tableaux de bord, d'outils de Business Intelligence afin d'ajuster les actions et le budget au regard de l'atteinte des objectifs commerciaux
- Mettre en œuvre les actions correctives en ajustant les ressources mobilisées et les priorités commerciales en analysant les écarts entre prévisions et résultats afin de garantir la rentabilité et l'efficacité de l'activité commerciale
- Présenter un reporting commercial en exploitant les tableaux de bord et les indicateurs de suivi afin de rendre compte des actions et de la performance auprès des parties prenantes internes et externes
- 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 afin d'améliorer le taux de conversion et la satisfaction client
- Structurer les outils et supports commerciaux afin de faciliter le travail des équipes et améliorer leur efficacité en clientèle
- 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 , en développant une communication RH omnicanale afin de renforcer l'attractivité de l'entreprise
- Contribuer au recrutement des équipes commerciale
- Participer à l'intégration des collaborateurs en mettant en place un parcours d'onboarding structuré
- Planifier les activités des membres de l'équipe
- Animer des réunions d'équipe
- Concevoir des challenges commerciaux
- Analyser les résultats individuels et collectifs
- Coacher les 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
2407605S	Présentiel	Rennes	07/09/2027	30/07/2028

Source : GREF Bretagne #26223735F