FICHE FORMATION

Mastère Ingénierie d'affaires et négociation avancée

Bac +5 · Préparation à la certification « Manager de la performance commerciale »

2 ans · 952 heures	Alternance	3 semaines en entreprise / 1 en formation	RNCP41706 · Niveau 7

CERTIFICATION PROFESSIONNELLE

Certification professionnelle reconnue par l'État de niveau 7, code NSF 312 (Commerce, vente), délivrée sous l'autorité de SCIENCES-U LYON, enregistrée au RNCP par décision du directeur général de France compétences en date du 27/11/2025 (RNCP41706). Accessible par la VAE. Échéance de l'enregistrement le 27/11/2028.
www.francecompetences.fr/recherche/rncp/41706

OBJECTIFS DE LA CERTIFICATION

Dans un contexte de digitalisation et d'évolution des attentes clients, la certification forme au pilotage des résultats, à l'analyse des données et à l'accompagnement des équipes commerciales.

- Analyser le marché, repérer les leviers de croissance et bâtir un plan d'actions commerciales.
- Déployer la stratégie, mesurer les résultats et développer les comptes stratégiques.
- Structurer la prospection, améliorer les processus de vente et intégrer de nouveaux outils.
- Encadrer, mobiliser et faire progresser les équipes commerciales.

MISSIONS EN ALTERNANCE

- Prospecter des comptes stratégiques et conduire des entretiens avec les décideurs.
- Analyser les besoins clients et construire avec les équipes internes des offres BtoB à composante technologique.
- Participer aux réponses à appels d'offres et aux négociations, puis suivre les projets et les renouvellements.

CONDITIONS D'ADMISSION

Être titulaire d'une certification de niveau 6 ou équivalent dans le domaine marketing-commercial et/ou avoir validé trois années d'enseignement supérieur (180 ECTS).

Candidatures toute l'année. Sélection sur QCM, test de personnalité et entretien individuel. La maîtrise du français est vérifiée à l'admission.

CANDIDATER À LA FORMATION

MÉTIERS VISÉS

- Manager de la performance commerciale (poste actuel)
- Responsable / Directeur des ventes (Sales Manager / Head of Sales)
- Sales Operations Manager
- Revenue Operations Manager (RevOps)
- Business Analyst / Sales Analyst
- Directeur commercial / Directeur performance commerciale
- Consultant en performance commerciale / en stratégie commerciale
- Responsable CRM / Responsable Data Commerciale
- Responsable de la rémunération variable / Incentive Manager

Évolutions professionnelles à long terme

- Directeur commercial (CSO)
- Directeur de la stratégie / Directeur général adjoint
- Chief Revenue Officer (CRO)
- Consultant senior ou associé (en cabinet)

SECTEURS D'ACTIVITÉ

Grande distribution, banque et assurance, industrie, télécommunications, technologies numériques et SaaS, santé et pharmacie, retail et FMCG, BTP, conseil.

PROGRAMME ET CERTIFICATION

Mastère Ingénierie d'affaires et négociation avancée

Bac +5 · Préparation à la certification « Manager de la performance commerciale »

RNCP41706BC01

Elaborer la stratégie commerciale

- Kick off commercial
- Ecosystème BtoB, veille 360 et signaux faibles
- Fondamentaux et usages professionnels de l'IA
- Technologies numériques innovantes
- Transformation digitale, modèles économiques et RSE
- Stratégies d'acquisition BtoB et ABM
- Plan d'actions commerciales
- Esprit critique
- Workshop stratégie commerciale

ÉPREUVE CERTIFICATIVE

Mise en situation professionnelle. Dossier sur la veille, l'analyse du marché, le positionnement, les opportunités et la stratégie commerciale, suivi d'une soutenance orale.

RNCP41706BC02

Conduire le déploiement de la stratégie commerciale

- Pilotage et coordination du déploiement commercial
- Business analytics
- Piloter la co-construction d'une offre complexe en environnement technologique
- Pilotage de la profitabilité
- Conformité réglementaire et numérique responsable en B2B
- Excellence opérationnelle commerciale
- Concevoir une offre de services numériques B2B
- Business game – vente de solutions innovantes
- Crazy Business Day
- Négociation interculturelle
- Business English
- Workshop déploiement de la stratégie commerciale
- Projet de fin d'étude – analyse d'une problématique de performance commerciale

ÉPREUVE CERTIFICATIVE

Mise en situation professionnelle. Livrable sur le déploiement du plan d'actions, la performance, la négociation et les comptes stratégiques, suivi d'une soutenance orale.

RNCP41706BC03

Optimiser la performance commerciale

- Prospection & cold calling
- IA Sales Automation
- Social selling & IA copywriting
- Communication d'influence et investigation commerciale
- Ingénierie d'affaire pilotée par la valeur
- Note de cadrage et analyse d'opportunité
- Analyse de compte et préparation d'entretien
- Pilotage des opportunités commerciales par la Business Review
- Performance durable et transformation commerciale
- Pilotage et optimisation des pratiques commerciales
- Digital smart selling : vendre efficacement en visio
- Innovation commerciale
- Business English
- Toolbox & IA for Work
- Workshop audit de la performance commerciale

ÉPREUVE CERTIFICATIVE

Mise en situation. Rapport d'audit à partir d'un dossier documentaire, avec diagnostic et recommandations d'optimisation, suivi d'une soutenance orale.

RNCP41706BC04

Manager les équipes commerciales

- Management d'équipes commerciales
- Management de projet et pilotage du déploiement
- Management inclusif et responsable
- Recrutement et management des ressources humaines
- Soft skills, leadership et posture managériale
- Business English
- Conférences métiers et valorisation des compétences
- Mentorat – leadership et coaching commercial
- Workshop management d'équipes commerciales

ÉPREUVE CERTIFICATIVE

Étude de cas. Dossier comprenant un diagnostic managérial et un plan d'actions pour encadrer et mobiliser une équipe commerciale, suivi d'une soutenance orale.

MODALITÉS DE VALIDATION

Référentiel officiel

La certification s'obtient par la validation des quatre blocs de compétences et la réalisation d'une période d'activité professionnelle d'au moins 130 jours en entreprise sur la durée du parcours. La validation partielle d'un bloc de compétences n'est pas autorisée. Chaque bloc validé donne lieu à une attestation.

INTÉGRATION ET APPRENTISSAGES COMPLÉMENTAIRES

Intégration de rentrée / Business Week, Soft Skills for Sales et simulation d'entretien, Business English/Future Career (examen blanc TOEIC), projet associatif.

PÉDAGOGIE ET FINANCEMENT

Cours en présentiel, cas pratiques et business games. En alternance, aucun frais de formation pour l'apprenant.

SPÉCIALISATIONS

Cybersécurité, Industrie connectée, Marketing digital, Entrepreneuriat, International Business.

En savoir plus sur Euridis Business School