

MÉTIER PRÉPARÉ

Acteur clé dédié à la Conquête et de la fidélisation des professionnels, le Conseiller clients professionnels contribue activement à la réalisation des objectifs « pro » de sa zone de marché en pratiquant une gestion de portefeuille proactive dans l'intérêt des clients et en accélérant le développement commercial par des ventes de services, répondant aux besoins des clients. Il apporte une contribution mesurable au développement du chiffre d'affaires Pros de son Secteur ou ses secteurs et de sa Zone de Marché. C'est le référent du marché des professionnels sur sa zone.

Assure la gestion et le développement de son portefeuille de clients pros - Développe le potentiel client de sa zone de chalandise pour répondre aux objectifs de développement de CA Services Courrier Colis et des nouveaux leviers de croissance - Promeut, conseille et vend les produits et services ou met en relation avec un autre expert dans un objectif de multi détention - Développe la satisfaction client dans un enjeu de fidélisation et de développement du CA - Contribue à l'animation commerciale de sa zone et au développement de la connaissance du marché pro - Développe les synergies « omnicanal » avec les acteurs de la zone - Organise et pilote son activité et ses résultats et développe son portefeuille

PRÉ-REQUIS

- Titulaire BAC + 2
- Expérience en négociation commerciale

DÉLAIS D'INSCRIPTION

En moyenne, il faut prévoir 3 à 5 mois entre le dépôt de candidature et l'entrée en formation.

Inscription du 01/02/23 au 30/09/2023*.

**Attention, les dates de clôture sont indicatives et peuvent être modifiées en fonction du nombre de candidatures*

FRAIS DE SCOLARITÉ

- Formation gratuite
- Formation financée par l'OPCO des Entreprises de Proximité (OPCO EP)

DURÉE DE FORMATION

468,5 heures de formation théorique réparties sur 12 mois + réalisation de missions terrain en entreprise.

Dates de début et fin de contrat *: 12 octobre 2023 à 31/08/2024.

*sous réserve de modification

PROCESSUS D'ADMISSION



1. Inscription sur la plateforme de candidature.
2. Etude du dossier de candidature
3. Pré entretien sur visioalent
4. Entretien avec le service admission Formaposte
6. Si votre dossier de candidature est validé : entretien physique ou à distance avec un jury constitué des membres de La Poste Groupe.
7. Validation du contrat par le service alternance.

RÉMUNÉRATION

Contrat d'apprentissage: entre 1205,57 € et 1794,42€ * brut en fonction de votre âge

*salaire donné à titre indicatif, peut varier selon votre situation personnelle.

OBJECTIFS DE FORMATION

Le Responsable du développement commercial exerce au sein d'entreprises relevant de secteurs extrêmement diversifiés comme le commerce, l'industrie, les transports, les communications, les prestations d'ingénierie et de conseil, les médias, les hautes technologies.

Rattaché à un directeur commercial, un directeur région au sein d'entreprises dotées de départements commerciaux, ou directement auprès du chef d'entreprise pour les PME, le Responsable du développement commercial a la responsabilité de développer le chiffre d'affaires de son entreprise auprès de grands comptes, de comptes clefs ou au niveau d'une zone géographique.

BLOCS DE COMPÉTENCES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

- **Elaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal**

Etude de cas d'entreprise - Travail individuel - Production écrite

- **Elaboration et mise en œuvre d'une stratégie de prospection omnicanale**

Etude de cas ou situation d'entreprise - Travail individuel - Production écrite

- **Construction et négociation d'une offre commerciale**

Mise en situation professionnelle reconstituée à partir d'une étude de cas d'entreprise fictive ou réelle - Travail individuel - Production écrite et orale

- **Management de l'activité commerciale en mode projet**

Etude de cas ou situation d'entreprise - Travail collectif - Production écrite

L'animation d'une réunion d'action commerciale

Mise en situation professionnelle reconstituée - Travail individuel ou collectif - Production orale

METHODES PEDAGOGIQUES

- Pédagogie mixte et active alliant cours théoriques et mises en situation professionnelles
- Jeux de rôle et simulations
- Etude de cas fil rouge (prospection, entretiens clients, présentation d'offres, négociation)
- Travaux de groupe, restitutions orales
- E-learning : modules de formation en classe inversée, capsules vidéos, quiz...

Contrat d'alternance: 1 semaine de formation théorique suivie de 3 semaines de pratique en entreprise

Lieux de formation chez un partenaire pédagogique *:

Sup de Vente

3 Rue Armand Moisant

75015 Paris

*accessible aux personnes à mobilité réduite



TAX DE REUSSITE



Taux de réussite aux examens
au 21 décembre 2022

CONTACT

Delphine PEUZIN

Coordonnatrice Recrutement et Relation
Entreprise

01 41 58 67 66 – 06 76 48 53 69

d.peuzin@formaposte-iledefrance.fr