



FORMAPOSTE

ILE DE FRANCE - NORD EST

Titre Responsable de développement commercial

Arrêté du 25/04/2022 relatif au titre responsable du développement commercial

Date de validité 25-04-2025

Fiche RNCP 36395

Mise à jour à 16 mai 2023

Responsable Action Commerciale H/F

MÉTIER PRÉPARÉ

Vous rejoindrez la branche Services-Courrier-Colis du Groupe.

En tant que responsable de l'action commerciale, sous la responsabilité du directeur d'établissement, vous serez le garant du développement du chiffre d'affaires des particuliers et des professionnels de l'établissement tout en contribuant à celui de votre zone de marché.

Vous avez la responsabilité des Carrés Pros, de l'accueil dans les espaces de vente et managez les acteurs de la relation clients au guichet de ces espaces de vente. Vous accompagnez la professionnalisation des factrices/facteurs pour piloter et accompagner leur mobilisation dans le développement et la promotion des offres et l'adhésion clients. Vous contribuez au développement de la satisfaction clients et de l'esprit de service dans votre zone de marché.

PRÉ-REQUIS

- Titulaire Permis B
- 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 *: 12/10/ 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

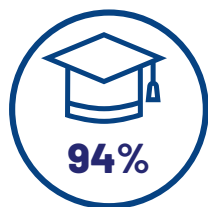
3 Rue Armand Moisant

75015 Paris

*accessible aux personnes à mobilité réduite



Taux de Réussite



Taux de réussite aux examens
au 21 décembre 2022

94%

METIERS VISES

Attaché technico-commercial

Cadre technico-commercial

Ingénieur commercial

Ingénieur technico-commercial

Responsable technico-commercial

Responsable commercial

Responsable commerce international

Responsable du développement commercial

Responsable e-commerce

CONTACT

Delphine PEUZIN

Coordonnatrice Recrutement et Relation
Entreprise

01 41 58 67 66 – 06 76 48 53 69

d.peuzin@formaposte-iledefrance.fr