

MÉTIER PRÉPARÉ

Acteur clé dédié à la conquête de la fidélisation des professionnels, le Conseiller clients professionnels contribue activement à la réalisation des objectifs 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 complexes à valeur ajoutée, répondant aux besoins des clients. Il apporte une contribution mesurable au développement du chiffre d'affaires pros de son ou ses secteurs et de sa zone de marché. Le Conseiller clients professionnels exploite le potentiel commercial du secteur en développant les parts de marché professionnel. Il garantit l'atteinte des objectifs en assurant la vente de produits et services, et la fidélisation des clients au travers de diverses missions.

PRÉ-REQUIS

- Être titulaire (ou en cours d'obtention) du baccalauréat
- titulaire du permis de conduire français ou européen
- avoir moins de 30 ans (sauf bénéficiaire RQTH)

FRAIS DE SCOLARITÉ

- Formation gratuite
- Formation financée par l'OPCO des Entreprises de Proximité (OPCO EP)
- Acquiescement de la contribution à la vie étudiante et de campus (CVEC) selon tarif en vigueur

DÉLAIS D'INSCRIPTION

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

Session de septembre 2024* : inscription du 15/01/2024 au 30/06/2024

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

DURÉE DE FORMATION

minimum de 805 heures de formation théorique réparties sur 9 à 12 mois + réalisation de missions terrain en entreprise.

Dates de début et fin de contrat *: septembre /octobre 2024 et mai à septembre 2025

*sous réserve de modification

PROCESSUS D'ADMISSION



1. Inscription sur la plateforme de candidature.
2. Etude du dossier de candidature: prérequis, positionnement, entretien
3. Si votre dossier de candidature est validé : entretien physique ou à distance avec un jury constitué des membres de La Poste Groupe.
4. Validation du contrat par le service alternance.

RÉMUNÉRATION

Contrat d'apprentissage

Contrat d'apprentissage: entre 795,11€ et 1794,42 € * net en fonction de votre âge

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

OBJECTIFS DE FORMATION

L'Attaché commercial a pour mission de contribuer au développement du chiffre d'affaires de son entreprise, en assurant la vente de ses produits ou services et en opérant la gestion d'un portefeuille clients. Selon son environnement de travail, il peut être placé sous la responsabilité d'un chef d'entreprise, d'un directeur commercial ou d'un responsable commercial. Dans tous les cas, l'Attaché commercial fait partie d'une équipe chargée de mettre en œuvre, sur le terrain, la stratégie commerciale décidée au niveau de la direction.

Le négociateur technico-commercial exploite les potentialités de vente sur un secteur géographique défini dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise. Il élabore une stratégie commerciale omnicanale, organise et met en œuvre un plan d'actions commerciales et en évalue les résultats. Il prospecte à distance et physiquement des entreprises afin de développer son portefeuille client, d'atteindre les objectifs fixés et de développer le chiffre d'affaires de l'entreprise. Il conçoit et négocie des solutions techniques de produits ou de prestations de service.

BLOCS DE COMPETENCES ET MODALITES D'EVALUATIONS

Attaché commercial :

- Préparation, organisation et mise en œuvre des actions commerciales
- Négociation et réalisation des ventes de produits/services de son entreprise
- Gestion de la relation client et reporting de son activité commerciale

Modalités d'évaluation : plan d'actions opérationnelles, mise en œuvre d'une démarche de prospection, conduite d'une négociation et conclusion d'une vente, gestion d'un portefeuille clients et reporting de l'activité commerciale

Négociateur Technico commercial :

- Elaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini
- Prospecter et négocier une proposition commerciale

Modalités d'évaluation : évaluation par un jury au vu :

- une mise en situation professionnelle ou présentation d'un projet réalisé en amont de la session
- un dossier faisant état des pratiques professionnelles du candidat
- les résultats des évaluations passées en cours de formation

MODALITES PEDAGOGIQUES ET POURSUITE D'ETUDES

Contrat d'alternance: Répartition selon le calendrier entre le centre de formation et l'entreprise

Ressources pédagogiques: support de cours et LMS

Modalité distanciel et/ou présentiel

Lieux de formation chez un de nos partenaires pédagogiques

Méthode pédagogique: voir site du partenaire péda

Voir Fiche RNCP paragraphe "Poursuite d'études"

DEBOUCHES PROFESSIONNELS

Conseiller commercial - Chargé d'affaires - Agent commercial/Technico-commercial - Conseiller de vente - Développeur commercial - Chargé de clientèle - Attaché de clientèle et chargé du développement commercial - Attaché commercial - Conseiller financier - Responsable technico-commercial

Taux de réussite

nouvelle formation

Contact

alternance@formaposte-iledefrance.fr