

MÉTIER PRÉPARÉ

Vous rejoindrez la Branche Grand Public et Numérique.

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

Titulaire d'un diplôme de niveau BAC général ou d'un Bac filière Tertiaire niveau 4

Avoir idéalement une expérience en relation client

Avoir moins de 30 ans sauf situation dérogatoire cf article L6222-2 du code du travail

FRAIS DE SCOLARITÉ

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

DÉLAIS D'INSCRIPTION

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

Inscription du 15/01/24 au 31/07/2024*.

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

DURÉE DE FORMATION

471 heures, en Ile de France et 474 heures en Bourgogne, de formation théorique réparties sur 24 mois + réalisation de missions terrain en entreprise.

Dates de début et fin de contrat *: septembre 2024 à août 2026.

*sous réserve de modification

PROCESSUS D'ADMISSION



Le parcours d'admission se compose de plusieurs étapes dont le format peut varier en fonction du niveau de la formation:

- Inscription sur la plateforme de candidature.
- Etude du dossier de candidature
- Réunion d'information collective en visio avec le service Formaposte et entretien (visio ou enregistré)
- Test de positionnement (ex QCM sur Yoxam) selon les formations
- Si votre dossier de candidature est validé : entretien physique ou à distance avec un jury constitué des membres de La Poste Groupe.
- Validation du contrat par le service alternance.

RÉMUNÉRATION

[Lien vers la grille de rémunération alternance](#)

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.

Présente dans tous les secteurs d'activité, cette profession offre de nombreuses opportunités d'emploi.

BLOC DE COMPETENCES

- 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

Validation totale ou partielle par bloc de compétences (études de cas finales écrites ou orales et/ou contrôle continu, gestion de projet en groupe), mémoire professionnel et soutenance orale devant jury.

En cas de certification partielle, le candidat dispose de 5 ans pour valider totalement le diplôme.

EQUIVALENCES ET PASSERELLES

Voir fiche RNCP: <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/36022/>
pavé correspondant « lien avec d'autres certifications ou habilitations »

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Formation modulaire, individualisée, accompagnement personnalisé ; Moyens pédagogiques : Kit Pédagogique - Documents écrits - Diaporama - Supports "clé en main" - Supports audio et visuels - Outils multimédias

Contrat d'alternance: 1 semaine de formation théorique suivie de 3 à 4 semaines de pratique en entreprise

Lieux de formation chez un partenaire pédagogique*:
SUP DE V (PARIS), CCI SMARTCAMPUS (MACON)



*accessible aux personnes à mobilité réduite

MÉTIER VISÉS

Attaché commercial
Chargé de clientèle en banque et assurances
Attaché technico-commercial
Attaché commercial en biens et services auprès des entreprises

POURSUITE D'ETUDES

Tout Bac+3 (Bachelor / Licence) dans le domaine de la gestion et du développement de l'entreprise (commerce, commerce international, développement commercial, gestion, qualité, RH, banques et assurances).

TAUX DE RÉUSSITE

[Lien vers nos chiffres clés](#)

NOM DU CERTIFICATEUR

CCI FRANCE

CONTACT

Référent Pédagogique: Valérie BOUDRINGHIN
alternance@formaposte-iledefrance.fr

Référent Handicap: Charlotte DELASSUS
c.delassus@formaposte-iledefrance.fr