

MÉTIER PRÉPARÉ

Au sein du Service Commercial d'une Plateforme de Distribution du Courrier:

Vous êtes un(e) commercial(e) BTOB : Analyse du portefeuille / Développement du portefeuille client / Phoning / Rendez-vous / Reporting / Conquête de nouveaux clients

Vous animez les gestionnaires clientèle en espace de ventes :

- Développer la posture commerciale des gestionnaires clientèle
- Organiser des animations et des Challenges destinés aux équipes
- Suivre et analyser les résultats pour optimiser l'activité
- Réaliser et mettre à jour l'affichage ainsi que la PLV du point de contact du site principal et le garantir sur les autres sites

PRÉ-REQUIS

- Vous êtes titulaire ou en cours d'obtention d'un BAC+2
- Vous avez une expérience en relation client
- Permis de conduire souhaité
- 30 ans ou bénéficiaire de la Reconnaissance Qualité Travailleur Handicapé

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 20/01/2024 au 30/07/2024*.

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

DURÉE DE FORMATION

497 heures de formation théorique réparties sur 12 mois + réalisation de missions terrain en entreprise.

Dates de début et fin de contrat *:

Septembre 2024 à septembre 2025

*sous réserve de modification

PROCESSUS D'ADMISSION



Le parcours d'admission comporte plusieurs étapes dont le format peut varier en fonction de la formation:

- Inscription sur la plateforme de candidature.
- Étude 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
- Réalisation du contrat par le service alternance Formaposte et La Poste.

RÉMUNÉRATION

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

OBJECTIFS DE FORMATION

La Licence 3 Commerce Vente Marketing prépare à des fonctions opérationnelles et d'encadrement intermédiaire :
Management de projets et d'équipes,
Gestion commerciale de la relation client,
Marketing opérationnel,
Communication et Web,
Distribution et E-Commerce.

BLOCS DE COMPÉTENCES

Bloc 1 - Utiliser les outils numériques de référence
Bloc 2 - Exploiter des données à des fins d'analyse
Bloc 3 - S'exprimer et communiquer à l'oral, à l'écrit, et dans au moins une langue étrangère
Bloc 4 - Se positionner vis à vis d'un champ professionnel
Bloc 5 - Agir en responsabilité au sein d'une organisation professionnelle
Bloc 6 - Appréhender le monde des affaires
Bloc 7 - Utiliser des techniques et d'outils de gestion
Bloc 8 - Développer des pratiques professionnelles en gestion

Pour plus de détails, se référer à la fiche RNCP <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35924/>)

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Les modalités du contrôle permettent de vérifier l'acquisition de l'ensemble des aptitudes, connaissances, compétences et blocs de compétences constitutifs du diplôme. Ces éléments sont appréciés par un contrôle continu et régulier, et par un examen terminal.

Concernant l'évaluation en contrôle continu: rendu de travaux, mise en situation, évaluation de projet, etc.

Écrits et oraux

Préparation et passage du TOEIC (test d'anglais)

EQUIVALENCES ET PASSERELLES

Voir fiche RNCP (<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35924/>)
pavé correspondant « lien avec d'autres certifications ou habilitations »

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Le programme de formation intègre des cours pratiques, des projets concrets, et une utilisation des outils web. Les cours sont dispensés selon le principe de la pédagogie active, en application ou en recherche par groupe de 3 à 5 personnes.

Moyens pédagogiques : Documents écrits - Diaporama -

Supports audio et visuels - Outils multimédias

Contrat d'alternance: 3 jours en formation - 2 jours en entreprise par semaine

Lieux de formation chez un partenaire pédagogique*:

ECM Besançon

*accessible aux personnes à mobilité réduite



MÉTIERS VISÉS

- Comptable
- Collaborateur de chef d'entreprise
- Assistant de gestion PME/PMI
- Assistant RH
- Assistant commercial
- Assistant logistique
- Gestionnaire administratif et financier

SUITE DE PARCOURS

Accès possible à des cursus de niveau 7:

- Master Marketing Vente
- MSc Management Stratégique

TAUX DE RÉUSSITE

[Lien vers nos chiffres clés](#)

NOM DU CERTIFICATEUR

CONSERVATOIRE NATIONAL DES ARTS ET MÉTIERS

CONTACT

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

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