

RESPONSABLE ESPACE COMMERCIAL

MÉTIER PRÉPARÉ

Responsable de l'espace commercial :

- Gérer et contrôler l'activité de votre établissement comme un véritable centre de profit
- Piloter les activités bancaires et de vente au guichet/libre-service dans une logique de rentabilité et de service client
- Promouvoir l'offre commerciale du Groupe auprès des clientèles grand public et professionnelles afin de dynamiser les résultats
- Manager quotidiennement les équipes de vendeurs avec pour objectif permanent, le développement de leurs compétences

PRÉ-REQUIS

Titulaire (ou en cours d'obtention) d'un BAC+3
Avoir idéalement une expérience en relation client de 4 à 6 mois
Avoir moins de 30 ans sauf situations dérogatoires (cf article L6222-2 du code du travail)

DÉLAIS D'INSCRIPTION

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

Inscription du 01/01/2024 au 16/08/2024*.

**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

1052 heures de formation

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

*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.
- 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
- Réalisation du contrat par le service alternance Formaposte et La Poste.

RÉMUNÉRATION

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

OBJECTIFS DE FORMATION

Le manager du développement commercial doit s'adapter aux transformations de la fonction commerciale à l'ère du digital et faire face aux nouveaux enjeux qui sont apparus avec la crise sanitaire.

Dans un contexte d'éthique et de transparence, il doit promouvoir les bonnes pratiques d'animation et être capable de mobiliser les parties prenantes de l'entreprise sur les enjeux clés de la RSE (responsabilité sociale de l'entreprise).

BLOCS DE COMPÉTENCES

- BLOC 1 Elaborer la stratégie de l'activité
- BLOC 2 Développer la performance commerciale et optimiser la relation clients « grands comptes »
- BLOC 3 Encadrer, piloter et dynamiser l'activité du service et des équipes
- BLOC 4 Piloter le processus de l'activité et la performance commerciale

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Chaque bloc de compétences est évalué par des mises en situation professionnelles reconstituées écrites et/ou orales.

La certification est obtenue par :

- La validation cumulée des 4 blocs de compétences qui la constitue

ET

- La validation d'une épreuve de synthèse certifiante sous la forme d'un mémoire d'expertise* transverse soutenu devant un jury mixte académique et professionnel

*Le mémoire d'expertise est le résultat d'une mission d'expertise commerciale réalisée par le, la candidat(e) à la certification dans le contexte d'une entreprise. Il résulte d'une recherche appliquée et doit apporter une contribution significative à la résolution de problèmes complexes concrets au terme d'une expertise professionnelle approfondie développant une vision stratégique et innovante.

Un parchemin de certification est délivré.

EQUIVALENCES ET PASSERELLES

Voir fiche RNCP ([RNCP36149 - Manager du développement commercial \(francecompetences.fr\)](https://www.francecompetences.fr/rncp/36149)) pavé correspondant « lien avec d'autres certifications ou habilitations »

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Formation modulaire, individualisée, accompagnement personnalisé ; Moyens pédagogiques : Kit Pédagogique - Documents écrits - Diaporama - 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 *:

PIGIER REIMS - Y SCHOOLS et CSMPRO (Rouen)

MBWAY (Caen, Lille et Amiens)



*accessible aux personnes à mobilité réduite

MÉTIERS VISÉS

Manager du développement commercial
Directeur commercial
Directeur marketing et commercial
Directeur des ventes
Directeur des opérations commerciales
Ingénieur commercial
Ingénieur d'affaires
Responsable commercial
Responsable d'affaires
Responsable de secteur
Responsable du développement commercial
Responsable « grands comptes »
Responsable marketing.

TAUX DE RÉUSSITE

[Lien vers nos chiffres clés](#)

NOM DU CERTIFICATEUR

IPAC

SUITE DE PARCOURS

Poursuite vers des diplômes de niveau 8 (équivalent doctorat).

CONTACT

Réfèrent Pédagogique: Valérie BOUDRINGHIN

alternance@formaposte-iledefrance.fr

Réfèrent Handicap: Charlotte DELASSUS

c.delassus@formaposte-iledefrance.fr