

MÉTIER PRÉPARÉ

Le Responsable de l’Action Commerciale contribue au développement du chiffre d’affaires particuliers-professionnels et garantit la contribution de l’établissement aux objectifs de Chiffre d’affaires de la Zone De Marché. Il travaille en étroite collaboration avec ses interlocuteurs du Réseau et les autres canaux pour développer son portefeuille. Il a la responsabilité des Carrés Pros, de l’accueil dans les espaces de vente et manage les acteurs de la relation clients au guichet de ces espaces de vente. Il accompagne la professionnalisation des factrices/facteurs pour piloter et accompagner leur mobilisation dans le développement et la promotion des offres et l’adhésion clients. Elle/Il contribue au développement de la satisfaction clients et de l’esprit de service dans sa zone de marché

PRÉ-REQUIS

- Titulaire d’un BAC+2 ou en cours d’obtention
- Avoir moins de 30 ans (sauf bénéficiaire RQTH)
- Etre titulaire du permis de conduire français ou européen

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 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.

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

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

Dates de début et fin de contrat *: septembre 2024 à août 2025.

*sous réserve de modification

PROCESSUS D'ADMISSION



Le parcours d’admission se compose de 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.
- Validation du contrat par le service alternance.

RÉMUNÉRATION

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

OBJECTIFS DE FORMATION

Cette certification professionnelle s'inscrit dans un contexte de forte transformation. Le métier de Responsable du développement commercial a évolué depuis plusieurs années sous l'influence de la transformation numérique de la société et du secteur commercial, la culture digitale continuant à appeler une transformation des pratiques commerciales et des compétences qui leur sont associées.

De nouveaux canaux de distribution sont apparus et ont fait évoluer les techniques de vente et l'acte d'achat, redistribuant les cartes en termes de conception de stratégies de développement commercial et de modalités de déploiement des actions commerciales afférentes, et ce, tous secteurs d'activité confondus.

Le déploiement omnicanal des réseaux de distribution, la visibilité permanente et démultipliée des offres commerciales, l'accès universel à l'information procuré par la digitalisation aux consommateurs *BtoB* et *BtoC* génère une dynamique concurrentielle très importante. Les réseaux sociaux sont totalement intégrés dans les pratiques commerciales afin de promouvoir la notoriété et l'image de l'entreprise, ou lors du lancement d'un nouveau produit ou service.

Prospects et clients développent une connaissance fine, voire experte, de l'offre de produits et services qu'une multitude d'opérateurs commerciaux leur soumettent par le biais de sites internet, de blogs, de réseaux sociaux, de podcasts ... de plus, ils disposent d'un large accès à des avis de consommateurs reposant sur des systèmes de notation des entreprises, produits et services du marché, plus ou moins sophistiqués et crédibles.

BLOCS DE COMPÉTENCES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Compétences :

- Contribuer à l'élaboration de la stratégie de développement commercial
- Développer et assurer le suivi de la performance commerciale
- Animer le projet de développement commercial et assurer le suivi de l'expérience client

Modalités d'évaluation :

- Mise en situation professionnelle reconstituée écrite individuelle réalisée en présentiel ou à distance
Sur la base d'une étude de cas présentant le contexte et l'activité d'une entreprise fictive
- Mise en situation professionnelle reconstituée orale individuelle sous forme d'un jeu de rôles, réalisée en présentiel ou à distance, *Sur la base d'informations décrivant un contexte et une situation de négociation commerciale complexe*
- Mise en situation professionnelle reconstituée individuelle réalisée en présentiel ou à distance : production d'un rapport écrit et soutenance orale, *Sur la base d'un contexte de mise en oeuvre d'un projet de développement*

EQUIVALENCES ET PASSERELLES

Voir fiche RNCP <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38123/>
pavé correspondant « lien avec d'autres certifications ou habilitations »,

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Cours théoriques, études de cas, travaux pratiques, séminaires, digital, moocs, supports audiovisuels
Contrat d'alternance: 1 à 2 semaines par mois de formation théorique suivies de pratique en entreprise
Lieux de formation chez un partenaire pédagogique*:
IPAC CAEN, LA SALLE METZ

*accessible aux personnes à mobilité réduite



TAUX DE RÉUSSITE

[Lien vers nos chiffres clés](#)

NOM DU CERTIFICATEUR

IPAC

MÉTIERS VISÉS

Business développer, Chargé(e) d'affaires, Chef(fe) de projet, Chef(fe) de secteur, Chef(fe) des ventes, Conseiller(ère) clientèle, Directeur(trice) des ventes, Ingénieur(e) commercial(e), Responsable de secteur, Responsable de site / de point de vente, Responsable des ventes, Responsable du développement commercial

SUITE DE PARCOURS

Le Bachelor de titre niveau 6 est un diplôme conçu pour une insertion professionnelle. Avec un bon dossier ou une mention à l'examen, il est possible de poursuivre en Master professionnelle de titre niveau 7

CONTACT

Réfèrent Pédagogique: Valérie BOUDRINGHIN
alternance@formaposte-iledefrance.fr
Réfèrent Handicap: Charlotte DELASSUS
c.delassus@formaposte-iledefrance.fr