

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

541 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 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

La crise sanitaire et le confinement ont permis aux équipes commerciales de développer d'autres formes d'interaction avec les clients que celle d'un rendez-vous physique. Il a fallu s'adapter pour garder et satisfaire sa clientèle dans cet environnement méconnu. Grâce à leurs facultés d'adaptation les commerciaux ont su gérer cette nouvelle communication, qui aujourd'hui perdure pour partie dans les relations commerciales.

La fonction commerciale en première ligne pour aider les entreprises à se relever de la crise selon le cabinet Michael Page.

Les fonctions commerciales sont celles qui connaissent le meilleur redémarrage post-confinement, même après avoir subi de plein fouet la crise sanitaire avec notamment la limitation des déplacements. Aujourd'hui, la principale préoccupation des entreprises (pour 38 % d'entre elles) est de développer leur activité en relançant la production et en décrochant de nouveaux contrats. Habitué à traverser des conjonctures économiques difficiles, les commerciaux participeront activement au redémarrage économique des entreprises.

BLOCS DE COMPÉTENCES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Compétences :

- Élaborer avec la direction la stratégie de développement commercial dans une démarche RSE
- Développer et suivre la performance commerciale dans un contexte omnicanal
- Optimiser la relation client et manager une équipe commerciale

Modalités d'évaluation :

- Mise en situation professionnelle individuelle écrite reconstituée en centre de formation.
- Mises en situations professionnelles individuelles écrites reconstituées sur la base d'un corpus de documents décrivant les différents contextes d'organismes fictifs.
- Mise en situation professionnelle orale individuelle.
- Production écrite individuelle à la suite d'une mise en situation réelle en entreprise au sein d'un service commercial d'une durée minimale de 65 jours ouvrés.

EQUIVALENCES ET PASSERELLES

Voir [fiche RNCP](#) 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: 2 jours par semaine de formation théorique suivis de 3 jours pratique en entreprise
Lieux de formation chez un partenaire pédagogique *:
CSMPRO Rouen
24 Place Saint marc
76000 Rouen



*accessible aux personnes à mobilité réduite

TAUX DE RÉUSSITE

[Lien vers nos chiffres clés](#)

NOM DU CERTIFICATEUR

La compagnie de formation – Direction Nationale PIGIER

MÉTIERS VISÉS

Account manager, Assistant manager, Attaché.e commercial.e, Business developer, Chargé.e d'affaires, Technico-commercial.e, Chargé.e du développement commercial, Chargé.e/gestionnaire de clientèle ou relations clients, Promoteur.trice des ventes, Chef.fe de secteur, Chef.fe/manager des ventes, Commercial.e sédentaire/itinérant.e, Conseiller.ère commercial.e, Ingénieur.eure des ventes/commercial.e, Responsable (adjoint.e)/directeur.trice (adjoint.e) de magasin/boutique/point de vente, 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

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