

TITRE PROFESSIONNEL RESPONSABLE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL



Titre professionnel de niveau 6 (équivalent BAC+3) enregistré au RNCP.

RESPONSABLE DE L'ACTION COMMERCIALE (H/F)

MÉTIER PRÉPARÉ

Au sein d'une plateforme de distribution courrier, le/la **responsable de l'action commerciale (H/F)** développe le chiffre d'affaire en déployant des campagnes commerciale et en prospectant les clients professionnels de sa zone de marché. Il conseille avec expertise leurs profils clients de manière personnalisée.

PRÉ-REQUIS

- Etre **titulaire d'un BAC+2**.
- Avoir une **expérience commerciale (stage et job d'été inclus)**
- **Permis B requis**
- Avoir **moins de 30 ans (sauf RQTH)**.
- Etre **mobile**

PROCESSUS D'INSCRIPTION MODALITÉS D'ADMISSION

- 1** Inscription sur le site internet de Formaposte.
- 2** Demande de renvoi d'un dossier de candidature.
- 3** Tests d'entrée partenaire pédagogique + information collective
- 4** Entretien avec un jury constitué des membres de Formaposte et du Groupe La Poste.

RÉMUNÉRATION ET DURÉE DE FORMATION

Contrat d'apprentissage

Salaire mensuel brut entre 1484,21€* et 1794,42€ selon votre âge



495 heures

Cursus de 12 mois, **2 semaines** par mois en **formation théorique** à organisme de formation, **2 semaines** par mois en **formation pratique** en entreprise

*Montant indicatif et non contractuel.

** Coût de la formation pris en charge par l'OPCO.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation en cours de formation sous la forme de mises en situation, études de cas, quizz, ...
Evaluation finale sanctionnée par le passage d'un examen (dossier professionnel + jury de professionnels)

OBECTIFS DE LA FORMATION

Apprendre et se former au métier de responsable de l'action commerciale :

- Définir et/ou mettre en oeuvre la stratégie marketing et digitale de l'entreprise
- Définir et/ou mettre en oeuvre la stratégie commerciale de l'entreprise
- Gérer et assurer le développement commercial
- Construire une proposition commerciale complète correspondant aux besoins du client
- Manager une action commerciale comme un projet
- Prospecter, analyser les besoins et négocier une offre
- Manager une équipe

Retrouvez la liste complète des compétences attestées par la formation ici : [Fiche RNCP 36395](#).

PROGRAMME

- Gérer et assurer le développement commercial
- Prospecter, analyser des besoins et négocier une offre
- Manager une action commerciale en mode projet

DÉBOUCHÉS

Les métiers en lien avec l'action commerciale :

- Responsable de l'Action commerciale
- Commercial BtoB
- Technico-commercial
- Chargé de la gestion de la relation client

POURSUITE D'ÉTUDES

Poursuite d'études vers des diplômes de niveau 7 (équivalent BAC+5).

ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Cette offre de formation est accessible également et sans limite d'âge au candidat (H/F) Reconnu en Qualité de Travailleur Handicapé en adéquation avec l'exercice du métier visé.

Contact référent : Caroline PERRIN - c.perrin@formaposte.net

| Taux de réussite sur ce dispositif | Taux de satisfaction global Formaposte |
|------------------------------------|--|
| En 2023 96,75% | En 2023 71% |

Inscrivez vous sur www.formaposte-grandouest.fr

