

# 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](mailto:c.perrin@formaposte.net)

Taux de réussite sur ce dispositif	Taux de satisfaction global Formaposte
En 2023 <b>96,75%</b>	En 2023 <b>71%</b>

Inscrivez vous sur [www.formaposte-grandouest.fr](http://www.formaposte-grandouest.fr)

