



# BACHELOR CHARGÉ DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

## RESPONSABLE DE L'ACTION COMMERCIALE H/F

### LE MÉTIER PRÉPARÉ

Le responsable de l'action commerciale (H/F) développe le chiffre d'affaires en déployant des campagnes commerciales et en prospectant les clients professionnels de sa zone de marché (chalandise).

### VOS MISSIONS

- Gérer un portefeuille de clients professionnels que vous fidélisez et développez.
- Commercialiser les offres courrier/colis et renforcer la connaissance des clients du Groupe La Poste pour fidéliser et conquérir de nouveaux prospects.
- Organiser des actions commerciales (événements, animations en espace commercial...).
- Suivre et analyser les résultats pour optimiser l'activité commerciale.
- Accompagner l'ensemble du personnel de la structure au développement du chiffre d'affaires sur les nouveaux services.

### VOTRE FORMATION

Cette formation a pour objectif de vous former au métier de **Responsable de l'action commerciale** et de vous faire acquérir les compétences indispensables à l'exécution du métier.

Ce programme de formation en alternance de 12 mois, vous permettra d'obtenir un **Bachelor Chargé du développement commercial de Niveau 6** (équivalent Bac+3), reconnu par le ministère du Travail.

### RÉMUNÉRATION

\*en fonction de votre âge et du type de diplôme.

**Contrat d'apprentissage**

**Entre 1077,82€ et  
1794,42€ brut\***

### Cursus de 12 mois

2 jours par semaine en formation théorique à l'organisme de formation  
et 3 jours par semaine en formation pratique en entreprise.

**476 heures de formation**



### LE PROGRAMME

- **Module 1 : Élaborer avec la direction la stratégie de développement commercial dans une démarche RSE**
- **Module 2 : Développer et suivre la performance commerciale dans un contexte omnicanal**
- **Module 3 : Optimiser la relation client et manager une équipe commerciale**

**RNCP 37075**

# MODALITÉS D'ÉVALUATION

Contrôle continu

Examens

## LES PRÉ-REQUIS

- Être éligible au contrat d'apprentissage (moins de 30 ans à la signature du contrat)\* ou éligible au contrat de professionnalisation\*\*

- Avoir une expérience professionnelle dans le domaine commerciale ou dans la relation client

- Être titulaire d'un diplôme de niveau Bac+2.

\*\*conformément aux dispositions légales, pas de limite d'âge pour les personnes Bénéficiaires Obligation Emploi travailleur handicapé (BOETH)

\*\*sous certaines conditions dans le cadre du projet d'insertion des publics éloignés de l'emploi

## MODALITÉS D'ADMISSION

1

Inscription sur le site internet FGO

Information collective/individuelle

2

3  
Exercices de positionnement (partenaire)

Entretien de motivation par un représentant de Formaposte et/ou d'un membre de La Poste Groupe

4

5

Rentrée : se référer aux dates de rentrée sur le site



## DÉBOUCHÉS ET POURSUITES D'ÉTUDES

- Responsable de l'action commerciale
- Conseiller clients professionnels

Poursuite d'étude vers des diplômes ou des titres de niveau 7 (équivalent Master / MBA).

## 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