



TITRE PROFESSIONNEL ATTACHÉ COMMERCIAL

CONSEILLER CLIENTS PROFESSIONNEL H/F

LE MÉTIER PRÉPARÉ

Acteur clé dédié à la Conquête et de la fidélisation des professionnels, le Conseiller clients professionnels contribue activement à la réalisation des objectifs « pro » de sa zone de marché par des ventes de services complexes à valeur ajoutée, répondant aux besoins des clients.

Il apporte une contribution mesurable au développement du chiffre d'affaires Pros de son Secteur et de sa Zone de Marché. C'est le référent du marché des professionnels sur sa zone.

VOS MISSIONS

- Développe le potentiel client de sa zone de chalandise pour répondre aux objectifs de développement de CA Services Courrier Colis et des nouveaux leviers de croissance.
- Promeut, conseille et vend les produits et services ou met en relation avec un autre expert dans un objectif de multi détention.
- Développe la satisfaction client dans un enjeu de fidélisation et de développement du CA.
- Contribue à l'animation commerciale de sa zone et au développement de la connaissance du marché pro.
- Développe les synergies « omnicanal » avec les acteurs de la zone.
- Organise et pilote son activité et ses résultats.

VOTRE FORMATION

Cette formation a pour objectif de vous former au métier de **Conseiller clientèle professionnel** 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 **Titre professionnel Attaché Commercial, de Niveau 5** (équivalent Bac+2), reconnu par le ministère du Travail.

RÉMUNÉRATION

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

Contrat d'apprentissage

**Entre 901 € et
1824,63€ brut***

Cursus de 12 mois

3 semaines par mois en formation pratique en entreprise
1 semaine par mois en formation théorique à l'organisme de formation

469 heures de formation



LE PROGRAMME

- **Module 1 : Préparation, organisation et mise en œuvre des actions commerciales**
- **Module 2 : Négociation et réalisation des ventes de produits/services de son entreprise**
- **Module 3 : Gestion de la relation client et reporting de son activité commerciale**

RNCP 36022

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Contrôle continu : évaluations formatives par module.

Soutenance

Évaluation par le tuteur en entreprise

LES PRÉ-REQUIS

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

*conformément aux dispositions légales, pas de limite d'âge pour les personnes reconnues en qualité de travailleurs handicapés (RQTH)

- Être titulaire d'un diplôme de niveau Bac et obligatoirement de 6 mois d'expérience (hors stage et alternance)

Ou être titulaire d'un diplôme de niveau Bac et d'une année d'études post-bac

Ou justifier de 3 ans d'expérience professionnelle

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 6 (équivalent Bachelor).

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