

Bachelor Chargé du Développement Commercial

Cette formation vous permettra d'obtenir un Bachelor reconnu par le ministère de l'éducation nationale de niveau 6.

RESPONSABLE DE L'ACTION COMMERCIALE (H/F)

MÉTIER PRÉPARÉ

En tant que **Responsable de l'Action Commerciale (H/F)**, dans une plateforme de Distribution Courrier, vous développerez votre connaissance des zones de marché et des opportunités de développement, de prospection, de conseil et de vente auprès de clients professionnels. Vous analyserez chaque profil client de manière personnalisée en leur proposant l'offre la plus adaptée à leurs besoins et leurs projets.

PRÉ-REQUIS

- Être **éligible au contrat d'apprentissage** (moins de 30 ans à la signature du contrat).
- Être **titulaire d'un BAC+2** (ou équivalent)
- Avoir une **expérience professionnelle** dans le commerce et/ou dans la relation client
- Être **mobile** pour la partie pratique

PROCESSUS D'INSCRIPTION ET MODALITÉS D'ADMISSION

1

Inscription sur le site internet de Formaposte.

2

Demande de renvoi d'un dossier de candidature.

3

Information collective + positionnement

4

Entretien avec un jury constitué des membres de Formaposte et du Groupe La Poste.

RÉMUNÉRATION ET DURÉE DE FORMATION

Alternance
12 mois

Entre **1042€** et **1759€*** net
en fonction de votre âge



504
heures

de formation théorique répartie sur **12 mois**.

Pédagogie active en présentiel et/ou en distanciel.
3 jours par semaine en entreprise et 2 jours par semaine à l'école.



MODALITÉS D'ÉVALUATION

- En cours et en fin de formation
- Examens ponctuels et/ou Contrôle en Cours de Formation (CCF).



OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Accompagner les facteurs sur le terrain.
- Organiser des animations destinées aux équipes.
- Proposer et animer au niveau local des plans d'actions commerciales (challenge...).
- Développer la posture commerciale des facteurs au contact des clients
- Suivre et analyser les résultats pour optimiser l'activité commerciale
- Promouvoir les offres postales, améliorer la connaissance de nos clients pour les fidéliser et conquérir de nouveaux clients.

Retrouvez la liste complète des compétences attestées par la formation ici : [Fiche RNCP 37075](#)

PROGRAMME

BLOC 1 : ELABORER AVEC LA DIRECTION LA STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL DANS UNE DEMARCHE RSE

BLOC 2 : DEVELOPPER ET SUIVRE LA PERFORMANCE COMMERCIALE DANS UN CONTEXTE OMNISCANAL

BLOC 3 : OPTIMISER LA RELATION CLIENT ET MANAGER UNE EQUIPE COMMERCIALE



DÉBOUCHÉS

- Responsable de l'action commerciale
- Conseiller clients professionnels



POURSUITE D'ÉTUDES

Poursuite vers des diplômes de niveau 7, Master, MBA, Mastère



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 : **Pierre DROSS** - p.dross@formaposte.net

Taux de réussite sur ce dispositif		Taux de satisfaction global Formaposte	
En 2022	en cours	En 2022	74%

Inscrivez vous sur www.formaposte-midiatlantique.fr

