

Titre professionnel - Responsable Développement Commercial

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

Conseiller Clientèle Professionnel (H/F)

MÉTIER PRÉPARÉ

Cette formation a pour objectif de vous former au métier de **Conseiller Clientèle Professionnel** H/F. Elle vous permettra d'obtenir un Titre Bac +3 Reconnu par le Ministère du Travail de Niveau 6. Pendant 12 mois, vous contribuez à la réalisation des objectifs « pro » de votre zone de marché par des ventes de services complexes à valeur ajoutée, répondant aux besoins des clients.

PRÉ-REQUIS

- Etre **titulaire d'un BAC+2**.
- Avoir une **expérience commerciale** (stage et job d'été inclus)
- 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
1^{ère} année

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



504

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

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

- Conseiller client particuliers ou professionnels
- Responsable de l'Action commerciale
- 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 : Pierre DROSS p.dross@formaposte.net

Taux de réussite
sur ce dispositif

Taux de satisfaction
global Formaposte

En
2022

92,5%

En
2022

74%

Inscrivez vous sur www.formaposte-midiatlantique.fr

