



LE MÉTIER PRÉPARÉ

L'assistant commercial développe et fidélise un portefeuille clients sur sa zone, afin d'atteindre les objectifs de chiffre d'affaires et de croissance.

Il promeut et vend les offres ou oriente vers les experts adaptés, en favorisant la multi-détention. Il contribue à l'animation commerciale locale, développe la connaissance du marché et renforce les synergies omnicanales. Il organise et suit son activité pour garantir la performance commerciale.

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 **Assistant commercial** et de vous faire acquérir les compétences indispensables à l'exécution du métier.

Ce programme de formation en alternance vous permettra d'obtenir un **Bachelor Chargé d'Affaires Commerciales et Marketing Opérationnel**, de Niveau 6, reconnu par le ministère du Travail.

BACHELOR CHARGÉ D'AFFAIRES COMMERCIALES ET MARKETING OPERATIONNEL

ASSISTANT COMMERCIAL (H/F)

RÉMUNERATION

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

**Contrat d'apprentissage ou
contrat de professionnalisation**

**Entre 1042 €
et 1794 € brut***

Cursus de 12 mois, en moyenne 1 semaine en formation théorique à l'organisme de formation et 3 semaines en formation pratique en entreprise.

402h de formation



- **Module 1 :** Préparer le plan de développement commercial omnicanal
- **Module 2 :** Gérer les activités commerciales omnicanales
- **Module 3 :** Coordonner une équipe commerciale

LE PROGRAMME

RNCP 38830

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Contrôle continu
- Examens et présentations avec soutenance
- Mission entreprise / Évaluation professionnelle
- Épreuves certifiantes (Dossiers certifiants)
- Réalisation d'un rapport et d'une soutenance dans le cadre de l'activité professionnelle

LES PRÉ-REQUIS

- Etre éligible au **contrat d'apprentissage** (moins de 30 ans à la signature du contrat)* ou au ****contrat de professionnalisation** (selon les critères d'éligibilités)

- Justifier d'un niveau **BAC+2**

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

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

MODALITÉS D'ADMISSION



91%
de réussite
globale
en 2025

70,6%
de satisfaction
global FGO
en 2025

DÉBOUCHÉS ET POURSUITES D'ÉTUDES

- Business developer
- Chef de secteur des ventes
- Chargé d'études marketing
- Attaché commercial
- Responsable commercial
- Chargé de marketing

Poursuite d'études vers des diplômes ou des titres 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