

MÉTIER PRÉPARÉ

Au sein d'un bureau de Poste/agence Banque Postale, **le Responsable Espace Commercial (H/F) (REC)**, pilote les activités bancaires et de vente au guichet/libre-service dans une logique de rentabilité et de service client. Grâce à ses nombreux atouts et actions, le responsable commercial orchestre la stratégie de vente de l'entreprise. Ses missions sont à mi-chemin entre l'encadrement des équipes de commerciaux et la vente.

PRÉ-REQUIS

- Être titulaire d'un BAC+3.
- Expérience professionnelle de 6 mois (y compris les stages) dans les domaines commercial/gestion de projet/management.
- Permis B souhaité.
- Être éligible au contrat d'apprentissage.

FRAIS DE SCOLARITÉ

- Formation gratuite.
- Formation financée par l'OPCO des Entreprises de Proximité (OPCO EP).

DÉLAIS D'INSCRIPTION

(durée estimée entre la demande du bénéficiaire et le début de la formation)

En moyenne, il faut prévoir 3 à 6 mois entre le dépôt de candidature et l'entrée en formation.

DURÉE DE FORMATION

980 heures de formation théorique réparties sur 24 mois + réalisation de missions terrain en entreprise.

PROCESSUS D'INSCRIPTION

1. Inscription sur la plateforme de candidature du partenaire correspondant.
2. Etude du dossier de candidature par le partenaire éducatif.
3. Si votre dossier de candidature est validé : entretien physique ou à distance avec un jury constitué des membres de Formaposte et du Groupe La Poste.
4. Validation du contrat par le service alternance du partenaire éducatif.

RÉMUNÉRATION

Contrat d'apprentissage

Entre **1 200€** et **1 600*** brut en fonction de votre âge



OBJECTIFS DE FORMATION

(aptitudes et compétences visées par la formation et acquises à l'issue)

Apprendre le métier de manager commercial :

- Manager le Développement commercial pour une clientèle de grands comptes, sur une zone géographique identifiée et pour un Marché/Métier.
- Manager le Développement Commercial des équipes et des services : animer les managers commerciaux - manager les intermédiaires de la vente - suivre les résultats dans le cadre d'un contrôle budgétaire - assurer l'interface avec les autres fonctions de l'entreprise
- Définir et Mettre en œuvre la politique commerciale de l'entreprise
- Entreprendre par la voie de : la création - la reprise - l'association

Pour retrouver la liste complète des compétences attestées par la formation, cliquez ici : [Fiche RNCP 11541](#).



MODALITÉS D'ÉVALUATION

(En cours et en fin de formation)

- Formation : examens ponctuels et/ou contrôle continu.
- Mémoire ou rapport de mission.



VALIDATION DES BLOCS

(Possibilité de valider tout ou partie des blocs de compétences)

Acquisition de la certification par capitalisation des blocs de compétences (120 ECTS).



MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Et/ou moyens et/ou outils utilisés pour mener à bien la formation

- Pédagogie active : cours théoriques, travaux pratiques, études de cas, travaux de groupe, mises en situation opérationnelles.




POURSUITE D'ÉTUDES

Poursuite vers des diplômes de niveau 8 (équivalent doctorat).



DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

Tous les métiers en lien avec le management d'équipes commerciales.

Taux de réussite	Contact
2020 	contact@formaposte.com

Première année en cours

Qualiopi
processus certifié 

 RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée
au titre des catégories d'actions suivantes :
**ACTIONS DE FORMATION &
ACTIONS DE FORMATION PAR APPRENTISSAGE**