

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 (stages et jobs d'été inclus) dans le domaine commercial ou du management.
- Permis B souhaité.
- En fonction du type de contrat (apprentissage ou professionnalisation).

FRAIS DE SCOLARITÉ

- Formation gratuite.
- Formation financée par l'OPCO des Entreprises de Proximité (OPCO EP).
- Acquiescement de la Contribution à la Vie Etudiante et de Campus ([CVEC](#)) pour les contrats d'apprentissage, selon le tarif en vigueur.

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

1121 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 **1 293€** et **1 977€*** brut en fonction de votre âge

Contrat de professionnalisation

Entre **1 308€** et **1 681€*** 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.

- Piloter ou co-piloter la construction d'une vision stratégique, fixer des objectifs et donner du sens.
- Fédérer et animer les acteurs internes et externes.
- Développer des process, des démarches qualité, innovation etc. et savoir mettre en place et piloter des plans d'action.
- Animer et fédérer des collectifs, développer son relationnel et son leadership en mettant en œuvre une animation amenant l'équipe à adhérer au projet d'entreprise (écoute, négociation, arbitrage...).
- Conseiller et négocier avec ses équipes et ses partenaires d'affaires.
- Gérer l'organisation du travail et les transformations possibles.
- Conduire un projet (conception, pilotage, coordination d'équipe, mise en œuvre et gestion, évaluation, diffusion) pouvant mobiliser des compétences pluridisciplinaires dans un cadre collaboratif.
- Pour retrouver la liste complète des compétences attestées par la formation, cliquez ici : [Fiche RNCP 34045](#).

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'équipe commerciales.

Taux de réussite	Contact
2020 95%	contact@formaposte.com

Qualiopi
processus certifié

REPUBLIQUE FRANÇAISE

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