



## Titre Responsable du Développement Commercial en alternance

Titre de niveau 6 (équivalent BAC+3) enregistré au RNCP (RNCP 36395)

**Responsable de l'Action Commerciale (H/F)**

### MÉTIER PRÉPARÉ

Au sein d'une plateforme de distribution courrier, le **responsable de l'action commerciale** (H/F) développe le chiffre d'affaires en déployant des campagnes commerciales et en prospectant les clients professionnels de sa zone de marché (chalandise).

### PRÉ-REQUIS

- Être titulaire d'un BAC+2
- Expérience professionnelle de 6 mois dans le domaine commercial
- 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)
- 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 de 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

Entre 441 et 532 heures selon les partenaires éducatifs, de formation théoriques réparties sur 12 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 de La Poste Groupe.
4. Validation du contrat par le service alternance du partenaire éducatif.

### RÉMUNÉRATION

#### CONTRAT D'APPRENTISSAGE

Entre **1 007,14€ et 1794,42 €\*** brut en fonction de votre âge

## DÉTAILS DE LA FORMATION

### CERTIFICATEUR

CCI France

### DATE D'ENREGISTREMENT

25/04/2025

## OBJECTIFS DE FORMATION

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

- Elaboration du plan de développement commercial omnicanal
- Elaboration et mise en œuvre d'une stratégie de prospection omnicanale
- Construction et négociation d'une offre commerciale
- Manager une action commerciale en mode projet

Pour retrouver la liste complète des compétences attestées par la formation, cliquez ici : [Fiche RNCP 36395](#).

## 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 (60 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 7 (équivalent BAC+5).

## DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

Tous les métiers en lien avec le commercial, le management commercial : Chargé de clientèle B to B, ou B to C, commercial ou technico-commercial (sédentaire ou terrain), assistant responsable commercial, gestionnaire de portefeuille clients, chargé de la gestion de la relation client, chargé de marketing B2B.

Taux de réussite	Contact
2023  100%	<a href="mailto:contact@formaposte.com">contact@formaposte.com</a>



**POUR ALLER PLUS LOIN**

**FORMAPOSTE EN CHIFFRES**