

## 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

- BAC+3.
- Expérience professionnelle de 6 mois (stages et jobs d'été inclus) dans le domaine commercial ou du management.
- Permis B souhaité.
- 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

987 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 de La Poste Groupe.
4. Validation du contrat par le service alternance du partenaire éducatif.

## RÉMUNÉRATION

### CONTRAT D'APPRENTISSAGE

Entre **1484,21€ et 2067,67€\*** brut en fonction de votre âge

## DÉTAILS DE LA FORMATION

### CERTIFICATEUR

IPAC

### DATE D'ENREGISTREMENT

26/01/2025

## OBJECTIFS DE FORMATION

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

Apprendre le métier de manager du développement commercial

- Piloter ou co-piloter la construction d'une vision stratégique, fixer des objectifs et donner du sens
- Mettre en place une veille pour détecter les opportunités de croissance rentable et les facteurs de risques
- Piloter les actions de conquête et de fidélisation prévues dans le plan d'action commercial
- Arbitrer les réclamations et/ ou litiges complexes
- Encadrer, piloter et dynamiser l'activité du service et des équipes
- Encadrer les équipes en face à face et/ou à distance dans une posture de manager-coach.
- Organiser le travail en mode projet en utilisant les méthodes agiles.
- Piloter le processus de l'activité et la performance commerciale
- Décider des méthodes et indicateurs de mesure de l'expérience client
- Analyser les écarts entre prévisions budgétaires et réalisation
- Etablir le reporting périodique de l'activité commerciale à l'attention de la Direction.
- ... pour retrouver la liste complète des compétences attestées par la formation, cliquez ici : [Fiche RNCP 36149](#)

## 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 et le développement du chiffre d'affaires.

Taux de réussite	Contact
2023  85%	<a href="mailto:contact@formaposte.com">contact@formaposte.com</a>



**POUR ALLER PLUS LOIN**

**FORMAPOSTE EN CHIFFRES**