



Titre Responsable du Développement Commercial en alternance

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

Commercial B to B (H/F)

MÉTIER PRÉPARÉ

Au sein d'une plateforme de distribution courrier, le **Commercial B to B** (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 455 et 490 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 **1 027 € et 1 881 €* 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
2024  82%	contact@formaposte.com



POUR ALLER PLUS LOIN

FORMAPOSTE EN CHIFFRES