

# TITRE RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL EN ALTERNANCE

Titre de niveau 6 (équivalent BAC+3) enregistré au RNCP (RNCP 38123)

## CERTIFICATEUR

IPAC / EDUSERVICES

## DATE D'ENREGISTREMENT

18/10/2026

## 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
- Avoir un casier judiciaire vierge (Bulletin numéro3).

## 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 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

500 heures 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..

## ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Cette offre de formation est accessible aux personnes disposant d'une Reconnaissance de la qualité de travailleur handicapé (RQTH). Pour plus d'informations, vous pouvez consulter cette page ([Accessibilité handicap](#)) et/ou demander à être mis en relation avec l'un de nos référents handicap ([contact@formaposte.com](mailto:contact@formaposte.com)).

## DÉTAILS DE LA FORMATION

## OBJECTIFS DE FORMATION

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

- Contribuer à l'élaboration de la stratégie de développement commercial
- Développer et assurer le suivi de la performance commerciale
- Animer le projet de développement commercial et assurer le suivi de l'expérience client
- Compétences pour contribuer à l'élaboration de la stratégie de développement commercial
- Compétences pour développer et assurer le suivi de la performance commerciale
- Compétences pour animer le projet de développement commercial et assurer le suivi de l'expérience client

Pour retrouver la liste complète des compétences attestées par la formation, cliquez ici : [Fiche RNCP 38123](#)

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

(En cours et en fin de formation)

- Formation : examens ponctuels et/ou contrôle continu (études de cas,...).
- Mise en situation professionnelle (dossier écrit et oral devant jury)
- 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.

Tous nos chiffres sur la formation

[FORMAPOSTE EN CHIFFRES](#)

Contact

[contact@formaposte.com](mailto:contact@formaposte.com)



## MÉTIERS POSSIBLES

# COMMERCIAL B TO B (H/F)

DIPLÔMES DE NIVEAU BAC +3

CONTRATS D'APPRENTISSAGE DE 12 MOIS

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).

Il est aussi appelé **Responsable de l'Action Commerciale (RAC)(H/F)** au sein de La Poste Groupe.

### MISSIONS EXERCÉES

#### ASSURER LA QUALITÉ DE LA RELATION CLIENTS ET LE DÉVELOPPEMENT DES VENTES

- Vous **garantissez** le développement du chiffre d'affaires sur votre zone de marché
- Vous **pilotez** les indicateurs de performances et définissez les axes prioritaires des actions commerciales dans le but d'atteindre les objectifs commerciaux de votre secteur
- Vous **assurez** la gestion de votre portefeuille de clients et cherchez à le développer au travers d'action de conquêtes de nouveaux clients et de prospection

#### AGIR POUR CONSTRUIRE ET ENTREtenir LA SATISFACTION CLIENT

- Vous **pilotez** efficacement vos points de ventes (panier moyen, approvisionnement, merchandising, animation saisonnière...)
- Vous **animez** les espaces de vente en fonction des temps forts commerciaux et en vous assurant de la qualité de l'accueil
- Vous **accompagnez** les équipes sur le terrain pour développer et personnaliser la relation client
- Vous **respectez** la Charte éthique du Groupe (règles de la concurrence, prévention de la corruption, risque de réputation,...)

#### GARANTIR LA DYNAMIQUE COMMERCIALE ET LE DÉVELOPPEMENT DES APPORTS

- Vous **animez** les équipes de facteurs afin de les informer sur les produits et actions locales
- Vous **accompagnez** la montée en compétence des RESC et Managers de proximité dans l'animation des facteurs (brief, e-learning...)
- Vous **informez** le Directeur d'Etablissement et RESC de votre secteur des résultats commercial, des apports d'affaires et des challenges
- Vous **assurez** la bonne remontée d'informations entre les différentes équipes de votre secteur



### SALAIRE

**Salarié sous contrat d'apprentissage**  
entre **1039€ et 1881€\*** brut en fonction de votre âge

\* Salaire donné à titre indicatif, peut varier lors de votre entrée en formation



### TAUX DE RÉUSSITE

**2025**

**100%**