

TITRE CHARGÉ D'AFFAIRES COMMERCIALES EN ALTERNANCE

Titre de niveau 6 (équivalent BAC+3) enregistré au RNCP (RNCP 38830)

CERTIFICATEUR

TALIS COMPETENCES &
CERTIFICATIONS

DATE D'ENREGISTREMENT

27-03-2027

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

552 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).

DÉTAILS DE LA FORMATION

OBJECTIFS DE FORMATION

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

- Contribution à l'élaboration d'une stratégie
- Organisation des actions commerciales
- Développement des plans d'actions de fidélisation et de prospection
- Conduite d'une négociation commerciale
- Organisation des campagnes commerciales omnicanales
- Animation d'une équipe commerciale
- Suivi des performances et des compétences de l'équipe commerciale

Pour retrouver la liste complète des compétences attestées par la formation, cliquez ici :

[Fiche RNCP 38830](#)

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

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

80%