

LICENCE GESTION EN ALTERNANCE

Titre de niveau 6 (équivalent BAC+3) enregistré au RNCP (RNCP 35924)

CERTIFICATEUR

[Liste des certificateurs](#)

DATE D'ENREGISTREMENT

31/08/2026

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 numéro 3).

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

469 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)

Utiliser les outils numériques de référence et les règles de sécurité informatique pour acquérir, traiter, produire et diffuser de l'information ainsi que pour collaborer en interne et en externe.

- Identifier, sélectionner et analyser avec esprit critique diverses ressources dans son domaine de spécialité pour documenter un sujet et synthétiser ces données en vue de leur exploitation.
- Analyser et synthétiser des données en vue de leur exploitation.
- Développer une argumentation avec esprit critique.
- Se servir aisément des différents registres d'expression écrite et orale de la langue française.
- Communiquer par oral et par écrit, de façon claire et non-ambiguë, dans au moins une langue étrangère.
- Identifier et situer les champs professionnels potentiellement en relation avec les acquis de la mention ainsi que les parcours possibles pour y accéder.
- Caractériser et valoriser son identité, ses compétences et son projet professionnel en fonction d'un contexte.
- Identifier le processus de production, de diffusion et de valorisation des savoirs.
- Situer son rôle et sa mission au sein d'une organisation pour s'adapter et prendre des initiatives.
- Respecter les principes d'éthique, de déontologie et de responsabilité environnementale.
- Travailler en équipe et en réseau ainsi qu'en autonomie et responsabilité au service d'un projet.
- Analyser ses actions en situation professionnelle, s'autoévaluer pour améliorer sa pratique.

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

MODALITÉS D'ÉVALUATION

(En cours et en fin de formation)

- Formation : examens ponctuels et/ou contrôle continu.
- 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'Établissement 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 **1027 € et 1881 €*** brut en fonction de votre âge

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



TAUX DE RÉUSSITE

2024

XX%

Pas de sortie en 2024