

DÉTAILS DE LA FORMATION

OBJECTIFS DE FORMATION

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

- Élaborer le plan d'action marketing et commercial de l'entreprise ou de son périmètre d'activité au service d'une stratégie omnicanale
- Soutenir le déploiement opérationnel et la performance du plan d'action commercial
- Consolider la relation client et développer de nouvelles opportunités commerciales
- Animer une équipe commerciale en mode collaboratif

Pour retrouver la liste complète des compétences attestées par la formation, cliquez ici : [Fiche RNCP 38808](#)

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

70%



MÉTIERS POSSIBLES

CONSEILLER CLIENTS PROFESSIONNELS DE PROXIMITÉ (H/F)

DIPLÔMES DE NIVEAU BAC +3

CONTRATS D'APPRENTISSAGE DE 12 MOIS

Au sein d'une **agence**, le conseiller clients professionnels de proximité (H/F) est un moteur clé pour le développement et la fidélisation de la clientèle professionnelle de La Poste Groupe. Référent sur sa zone de marché, il développe le chiffre d'affaires et exploite le potentiel commercial de son secteur tout en garantissant l'atteinte des objectifs.

MISSIONS EXERCÉES

VENTE, PROMOTION ET DÉVELOPPEMENT DU POTENTIEL CLIENT

- Vous **commercialisez** les offres et services de votre secteur tout en réalisant des apports pour les autres secteurs en télévente.
- Vous **développez** votre chiffre de vente en acquérant de nouveaux clients.
- Vous **connaissez** et **appliquez** les différentes techniques de vente pour des prospects professionnels.
- Vous **identifiez** les besoins clients et **faites** des apports qualifiés en maîtrisant l'argumentaire bancaire simple.

GESTION DU PORTEFEUILLE

- Vous **enrichissez** votre portefeuille client et **actualisez** régulièrement les données dans un logiciel CRM (outil de gestion de client).
- Vous **adaptez** vos offres en fonction du besoin client et **assurez** le suivi.
- Vous **maîtrisez** les différentes techniques de relations clients (en physique et à distance).

ORGANISATION ET PILOTAGE DE L'ACTIVITÉ

- Vous **anticipez** et **organisez** votre activité afin d'optimiser vos rendez-vous client.
- Vous **alimentez** le CRM (outil de gestion client) quantitativement et de manière complète pour assurer le bon traitement des éléments client.
- Vous **êtes** en lien avec votre manager pour garantir la continuité de service et lui communiquer l'avancé de vos activités.
- Vous **apprenez** et **actualisez** les connaissances requises pour maîtriser votre environnement de travail de manière autonome et proactive.
- Vous **allez rencontrer** vos clients sur le terrain de votre zone de marché.



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

XX%

Pas de sortie en 2025, premier cycle en cours