

## MÉTIER PRÉPARÉ

En tant que **Responsable espace commercial (H/F)**, vous pourrez acquérir les compétences nécessaires pour le développement commercial, l'encadrement et l'animation d'une équipe commerciale ainsi que du personnel de gestion. Vous obtiendrez un diplôme MBA reconnu par l'Etat (Bac +5). Cette formation de 24 mois, aura pour objectif de former des futurs managers commerciaux.

## PRÉ-REQUIS

- Être **éligible au contrat d'apprentissage** : moins de 30 ans à la signature du contrat
- Être **titulaire d'un diplôme de niveau Bac+3**
- Avoir eu une **expérience professionnelle** significative en relations commerciales avec des compétences techniques acquises en Vente et en Conseil

## DÉROULÉ DE L'ADMISSION

1

Pré sélection sur dossier  
Formaposte

2

Information collective  
ou individuelle par  
Formaposte

3

Positionnement,  
validation du projet par  
le partenaire éducatif

4

Entretien de motivation  
avec l'employeur La  
Poste

## RÉMUNÉRATION ET DURÉE DE FORMATION

**Contrat  
d'apprentissage**

Entre 1346€\* et 1743€  
mensuel selon votre âge



**980  
heures**

Formation\*\* sur 24 mois :

- 1 semaine par mois en **formation théorique**,
- 3 semaines par mois en **formation pratique**

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le candidat doit donc réaliser des **cours théoriques, des travaux pratiques, des études de cas, des travaux de groupe, et des mises en situation opérationnelles.**

Pour cela, l'évaluation se fera en cours mais également en fin de formation. Des examens ponctuels et/ou contrôle en cours de formation (CCF).

Il y a une possibilité pour cette formation, de valider tout ou partie des blocs de compétences.

## OBJECTIFS ET MISSIONS DE LA FORMATION

A l'issue de cette formation **Responsable espace commercial**, le candidat pilotera les activités bancaires et de vente au guichet / libre-service dans une logique de rentabilité et de service client. Grâce à ses nombreux atouts et actions, le responsable espace commercial orchestre la stratégie de vente de l'entreprise. Ses missions sont à mi-chemin entre l'encadrement des équipes de commerciaux et la vente.

Retrouvez la liste complète des compétences attestées par la formation ici : [Fiche RNCP 36149](#)

- MISSIONS**
- Vous **assurez** la promotion de l'offre commerciale auprès des clientèles grand public et professionnelles
  - Vous **managez** quotidiennement vos équipes de vendeurs (chargés de clientèle) en veillant à développer leur compétences
  - Vous **orchestrez** la stratégie de vente de votre agence

## DÉBOUCHÉS

- Manager du développement commercial
- Directeur commercial
- Responsable grands comptes
- Chef de produit
- Directeur des ventes
- Direction de PME

## ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Cette offre de formation est accessible également et sans limite d'âge au candidat (H/F) **Reconnu en Qualité de Travailleur Handicapé** en adéquation avec l'exercice du métier visé.

Contact Référent Handicap : Pierre DROSS - p.dross@formaposte.net.

Taux de satisfaction  
pour cette formation

En  
2022

91 %

**Qualiopi**  
processus certifié

 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

La certification qualité a été délivrée au titre des  
catégories d'actions suivantes :  
**ACTIONS DE FORMATION &  
ACTIONS DE FORMATION PAR APPRENTISSAGE**

Inscrivez vous sur [www.formaposte-midiatlantique.fr](http://www.formaposte-midiatlantique.fr)

