

RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL - BANQUE ASSURANCE

NIVEAU
BAC+3

Rentrée 2018

GESTION ET SERVICES



88 diplômes
du **CAP** au **BAC+5**

14 établissements
en Occitanie

85 % d'embauche
3 mois après
l'obtention
du diplôme

87 % de réussite
aux examens

« PRÉ-REQUIS

- Signer un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation avec une entreprise
- Pour un contrat d'apprentissage : avoir entre 16 et 30 ans
- Pour un contrat de professionnalisation : pas de limite d'âge
- Être titulaire d'un diplôme ou titre de niveau III (bac+2) ou titulaire d'un bac et d'une expérience confirmée dans la vente ou la distribution confirmée
- Satisfaire à un entretien individuel

COMPÉTENCES À ACQUÉRIR

- Gérer et assurer le développement commercial
- Prospecter, analyser les besoins et négocier une offre commerciale
- Manager une action commerciale en mode projet
- Promouvoir et commercialiser les produits de la filière banque assurance

II MÉTIER

Ce diplôme forme des professionnels qualifiés capables de piloter les actions commerciales d'une équipe et de mener des négociations complexes pour des entreprises du secteur bancaire disposant d'un service commercial ou souhaitant développer l'action commerciale.

PROGRAMME

GERER ET ASSURER LE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

- CONDUIRE UN PROJET
- ASSURER UNE VEILLE DU MARCHÉ
- CRÉER DES TABLEAUX DE BORD ET ANALYSER DES INDICATEURS
- EXPLOITER DES DONNÉES MARKETING AU SERVICE DE LA STRATÉGIE COMMERCIALE
- ELABORER UN PLAN D'ACTIONS COMMERCIALES
- ELABORER UN BUDGET PRÉVISIONNEL
- INTÉGRER LE CROSS-CANAL DANS SA PRATIQUE COMMERCIALE
- PRENDRE EN COMPTE LA RSE DANS LE DÉVELOPPEMENT DE SON ENTREPRISE

PROSPECTER, ANALYSER LES BESOINS ET NEGOCIER UNE OFFRE

- RECUEILLIR DES DONNÉES POUR DÉTECTER LES MARCHÉS POTENTIELS
- DÉFINIR UNE STRATÉGIE ET UN PLAN DE PROSPECTION
- MAÎTRISER LES PRINCIPAUX OUTILS DE PROSPECTION ET D'ANALYSE
- CONDUIRE UN ENTRETIEN DE DÉCOUVERTE
- RÉALISER UN DIAGNOSTIC CLIENT
- CONSTRUIRE UNE OFFRE TECHNIQUE ET COMMERCIALE
- EVALUER L'IMPACT FINANCIER DE LA SOLUTION PROPOSÉE
- CONSTRUIRE L'ARGUMENTAIRE DE VENTE
- PRÉPARER DIFFÉRENTS SCÉNARIIS DE NÉGOCIATION
- MAÎTRISER LES TECHNIQUES DE COMMUNICATION NÉCESSAIRES À LA NÉGOCIATION
- NÉGOCIER EN TENANT COMPTE DES ACTEURS-CLÉS ET DES OBJECTIONS
- CONTRACTUALISER L'OFFRE EN RESPECTANT LA LÉGISLATION EN VIGUEUR

MANAGER UNE ACTION COMMERCIALE EN MODE PROJET

- MAÎTRISER LES OUTILS DE GESTION DE PROJET
- ORGANISER ET METTRE EN PLACE UNE ÉQUIPE PROJET
- ASSURER LE LEADERSHIP DU PROJET EN UTILISANT LES OUTILS DU MANAGEMENT TRANSVERSAL
- ANIMER UNE RÉUNION DANS LE CADRE D'UN PROJET
- EVALUER ET ANALYSER LES RÉSULTATS D'UN PROJET

COMMERCIALISER DES PRODUITS BANQUE ASSURANCE

- SITUER LE RÔLE ÉCONOMIQUE ET SOCIÉTAL DU SECTEUR BANQUE-ASSURANCE
- RESPECTER LES RÈGLES DE DÉONTOLOGIE
- MAÎTRISER LA RÉGLEMENTATION DES INTERMÉDIAIRES BANQUE-ASSURANCE
- ANALYSER LE RÉGIME SOCIAL, MATRIMONIAL, PATRIMONIAL ET FISCAL DU CLIENT
- MAÎTRISER LA GAMME DE PRODUITS BANQUE-ASSURANCE DE SON MARCHÉ
- CONSTRUIRE ET COMMERCIALISER UNE OFFRE BANQUE-ASSURANCE

€ STATUT / COÛT DE LA FORMATION

STATUT > Salarié en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation, rémunéré en fonction de son âge et de son année de formation.

COÛT DE LA FORMATION > Formation financée par la Région, la CCI, la taxe d'apprentissage, les entreprises, ou par les OPCA.

🕒 DURÉE DE LA FORMATION

DURÉE > 644 h sur 1 an

▶▶ APRÈS LA FORMATION

POURSUITE D'ÉTUDES POSSIBLE AU SEIN DU RÉSEAU
➔ BAC+5 Manager d'entreprise ou de centre de profit

LES MÉTIERS POSSIBLES

- ➔ Conseiller clientèle de particuliers
- Perspectives à 3/5 ans :
- ➔ Conseiller clientèle de professionnels
- ➔ Conseiller patrimonial agence
- ➔ Directeur d'agence

📍 OÙ FAIRE CETTE FORMATION ?

Cette formation vous est proposée au sein de notre établissement de :

- **MENDE** > T. 04 66 49 43 97
j.charrade@sudformation.cci.fr
r.fleury@sudformation.cci.fr
- **MONTPELLIER** > T. 04 99 51 35 00
j.ruiz@sudformation.cci.fr

