

# RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL - BANQUE ASSURANCE

NIVEAU  
**BAC+3**

Rentrée 2018

GESTION ET SERVICES

Diplôme National de niveau II du réseau NEGOVENTIS  
BAC+3 inscrit au RNCP sous le code NSF 313  
Arrêté du 8 déc 2017 paru au JO du 21 déc 2017

**CCI Sud Formation**

 CFA OCCITANIE

**90** 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)
- 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

## || MÉTIER

Ce diplôme forme des professionnels qualifiés capables de piloter les actions commerciales au sein d'une équipe et d'assurer des négociations à forte valeur ajoutée pour des entreprises du secteur banque et assurance ayant pour objectif le développement du portefeuille client.

## 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
- ÉVALUER 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
- ÉVALUER 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

### ENTRAÎNEMENT À LA CERTIFICATION AMF

## € 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 DES CCI**

➔ BAC+5 Manager d'entreprise ou de centre de profit (proposé par CCI Sud Formation Nîmes)

➔ BAC+5 Manager du Développement d'Affaires à l'International.

Note : poursuite également possible vers des Masters universitaires Banque Finance.

### 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

