

BACHELOR RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL SPÉCIALISÉ BANQUE ASSURANCE

NIVEAU
BAC+3

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



100 diplômes
du **CAP** au **BAC+5**

16 établissements
en Occitanie

81,11% d'embauche
3 mois après
l'obtention
du diplôme

85,92% de réussite
aux examens

◀◀ PRÉ-REQUIS

- Signer un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation dans les 3 mois qui suivent le début du cycle de formation
- 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

GÉRER ET ASSURER LE DÉVELOPPEMENT 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 NÉGOCIER 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 scénarii 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

ENTRAÎNEMENT À LA CERTIFICATION AMF

www.sudformation.cci.fr

€ STATUT / COÛT DE LA FORMATION

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

COÛT DE LA FORMATION > Formation financée par France Compétences et les OPCO.



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 nos établissements de :

■ **ARIÈGE** > T. 05 61 02 03 31 / l.cutler@ariego.cci.fr

■ **LOT** > T. 05 65 20 35 01 / formation@lot.cci.fr

■ **LOZÈRE** > 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



L'École supérieure de la banque



CCI Sud Formation

