

Responsable de Développement Commercial option Banque/Assurance

DIPLÔME RECONNU PAR L'ÉTAT (NIVEAU 6 - BAC+3)

RNCP 29535



OBJECTIFS

Le Responsable de Développement Commercial parcours Banque - Assurance est chargé de l'élaboration et de la conduite de la stratégie commerciale de l'entreprise, du pilotage, d'un compte d'exploitation et du management de l'ensemble de la structure commerciale, en assurant la négociation directe auprès des clients stratégiques pour l'entreprise.

À l'issue de la formation, il sera capable de :

- Maîtriser les produits bancaires/assurances et d'en assurer la commercialisation
- Intégrer la culture professionnelle du secteur bancaire et assurance dans le respect des règles de déontologie
- Piloter les actions commerciales d'une équipe
- Prospecter une clientèle de particuliers ou de professionnels
- Effectuer un suivi et une fidélisation de sa clientèle
- Renseigner les supports de suivi d'activité
- Mener directement et en autonomie des négociations complexes avec les clients
- Manager le développement commercial de son activité



MODALITÉS DE RECRUTEMENT

- Inscription sur www.campus-centre.fr
- Entretien de motivation
- Participation aux « mercredis de l'apprentissage »

En alternance, l'inscription définitive est conditionnée par la signature d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.



PUBLICS CONCERNÉS

Le Responsable de Développement Commercial option banque/assurance s'adresse à tout titulaire d'un Bac+2 validé (BTS NDRC, MCO, TC, DUT TC...), aux personnes ayant trois années d'expérience professionnelle.

Il s'adresse en priorité aux candidats qui ont un intérêt pour :

- Le domaine bancaire et des assurances
- Le management d'équipe
- Le marketing et la vente
- Le challenge commercial



ORGANISATION DE LA FORMATION

Formation : 1 an

Rentrée : septembre

Statut : apprenti, salarié en alternance, salarié en poste, autres (nous consulter)

Alternance : 1 semaine à CCI Campus Centre
2 semaines en entreprise

Rythme des cours : 35 heures par semaine

Volume des cours : 574 heures

Tarif : 8 500 € (pris en charge par l'OPCO de l'entreprise)



CONTENU DE LA FORMATION

- Bloc A - Gérer et assurer le développement commercial
- Bloc B - Prospector, analyser les besoins et négocier une offre
- Bloc C - Manager une action commerciale en mode projet
- Bloc D - Commercialiser des produits banque-assurance



MISSIONS EN ENTREPRISE

- Contribuer à l'élaboration de la stratégie commerciale
- Conduire le développement commercial en mode projet
- Assurer le management de la relation commerciale
- Manager son équipe commerciale
- Élaborer une stratégie de négociation
- Mener des négociations complexes
- Commercialiser une offre banque-assurance



MODALITÉS D'ÉVALUATIONS

- Évaluations de blocs de compétences (dossiers, épreuves écrites et/ou orales)
- Grille d'évaluation entreprise
- Soutenance orale de projet d'entreprise



MÉTIERS VISÉS

- Conseiller commercial bancaire
- Chargé de clientèle en assurance
- Conseiller patrimoine agence
- Conseiller clientèle particuliers ou professionnels



POURSUITE D'ÉTUDES

- Masters spécialisés
- École de commerce



RÉMUNÉRATION

SUR LA BASE DU SMIC 35H/SEMAINE

	- DE 18 ANS	18 À 20 ANS	21 À 25 ANS	26 ANS ET +
1 ^{ère} ANNÉE	27 %	43 %	53 %*	100 %*
2 ^e ANNÉE	39 %	51 %	61 %*	100 %*
3 ^e ANNÉE	55 %	67 %	78 %*	100 %*

*SMIC OU CONVENTIONNEL MINIMUM DE L'EMPLOI OCCUPÉ



LIEU DE FORMATION

CHATEAURoux (36)

CCI Campus Centre - Site Balsan
02, Allée Jean Vaillé
02 54 53 52 90
candidature.formation@indre.cci.fr
www.campus-centre.fr

BLOIS (41)

CCI Campus Centre - Site Blois
06, rue Anne de Bretagne
02 54 57 25 25
candidature.formation@loir-et-cher.cci.fr
www.campus-centre.fr