

RESPONSABLE DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

BANQUE - ASSURANCE

Niveau II (équivalent BAC +3)

Formation en alternance

DIPLÔME INSCRIT AU RÉPERTOIRE
NATIONAL DES CERTIFICATIONS
PROFESSIONNELLES (RNCP)



LA FORMATION

La formation de **Responsable de Développement Commercial en banque et/ou assurance** vous forme au métier de conseiller particulier dans un secteur à fortes opportunités.

Cette formation complète vous permet de développer de nombreuses compétences tant analytiques, stratégiques, commerciales que relationnelles.

LES MISSIONS

En entreprise :

- Analyser son marché,
- Analyser ses produits,
- Commercialiser les biens et services du secteur banque/assurance,
- Conseiller les particuliers,
- Proposer des plans d'actions commerciales,
- Maîtriser les activités bancaires.

Vous devez acquérir une bonne connaissance de vos produits, avoir une grande capacité d'écoute pour répondre aux besoins et conseiller au mieux vos clients ou futurs clients.

En partenariat avec



L'École supérieure de la banque

CONDITIONS D'ADMISSIBILITÉ

- Tous types de publics
Tous types de financements
Eligible au CPF
- Être titulaire d'un BAC+2 **ou** d'un Titre homologué de niveau III **ou** avoir une expérience professionnelle significative dans le secteur

DURÉE

- 1 an
- Formation en alternance

FINANCEMENT

- Contrat de professionnalisation : coût de formation pris en charge par l'entreprise et/ou OPCA
- Salarié, demandeur d'emploi ou VAE : parcours individualisé, nous consulter

LES MÉTIERS

- Conseiller clientèle pour particuliers
- Conseiller en assurance
- Chargé de développement clientèle particuliers
- Téléconseiller



LE CENTRE DE FORMATION

ICS • INSTITUT DU COMMERCE ET DES SERVICES

- Des petits groupes, maximum 20 personnes
- Des projets adaptés aux besoins
- Un accompagnement individualisé vers la professionnalisation

• Option banque

- Clients et compte de dépôt
- Produits bancaires et non bancaires d'épargne
- Prévention et gestion des risques
- Crédit aux particuliers
- Approche patrimoniale du client
- Produits financiers

• Option assurance

- Conseiller le client par la prise en compte de son environnement et la construction de solutions assurance
- Commercialiser des assurances fondées sur le respect des obligations d'information et sur le devoir de conseil

LE PROGRAMME

EN CENTRE DE FORMATION

• 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
- 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 l'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

• 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 des produits Banque-Assurance de son marché
- Construire et commercialiser une offre Banque-Assurance

CONTACT

Institut du Commerce et des Services
CCI Nice Côte d'Azur

Formation Professionnelle
et Apprentissage

Tél. : 04 93 13 74 51

Immeuble Nice Premium

Entrée B, 61-63 av. Simone Veil - 06200 Nice

Email : icsformations@cote-azur.cci.fr

www.ics-formations.com



un réseau



un établissement

