

RESPONSABLE DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL banque et assurance

FILIÈRE : COMMERCE
NIVEAU 6
(anciennement Niveau II - équivalent BAC +3)

DIPLOME RECONNU PAR L'ETAT INSCRIT
AU RÉPERTOIRE NATIONAL
DES CERTIFICATIONS PROFESSIONNELLES
(RNCP)



LA FORMATION

La formation Responsable de Développement Commercial vous forme au métier de commercial de terrain. Vous serez apte à développer et gérer un portefeuille de clients en adéquation avec la politique commerciale de votre entreprise. Cette formation complète vous permet de développer de nombreuses compétences tant analytiques, stratégiques, commerciales que relationnelles.

LES OBJECTIFS

- 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 le groupe CFPB L'École supérieure de la banque. Vous évoluerez soit dans une surface de vente ou au sein d'un service commercial

LES MÉTIERS

- Conseiller(e) clientèle pour particulier
- Conseiller(e) en assurance
- Chargé(e) de développement clientèle particuliers
- Téléconseiller(e)

LES POURSUITES

- Insertion professionnelle directe

MODALITÉS D'ACCÈS

Public concerné

- Tous types de publics

Prérequis

- Être titulaire d'un BAC ou d'un Titre homologué de niveau III et avoir une expérience professionnelle significative dans le secteur

Durée

- 1 an formation en alternance

Tarif et financement

- Tous types de financements, éligible au CPF
- Contrat de professionnalisation : coût de formation pris en charge par l'entreprise et/ou OPCO
- Salarié, demandeur d'emploi ou VAE : parcours individualisé, nous consulter

Inscription

- Sur dossier

RESPONSABLE DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL banque et assurance



LE CENTRE DE FORMATION

ICS | INSTITUT DU COMMERCE ET DES SERVICES

- Des petits groupes, maximum 15 personnes,
- Des projets adaptés aux besoins,
- Un accompagnement individualisé vers la professionnalisation.

CONTACT

Institut du Commerce et des Services
CCI Nice Côte d'Azur
Adresse : Immeuble Nice Premium
Entrée B, 61-63 Avenue Simone Veil -
06200 Nice

Tél. : 04 93 13 74 51
Email : icsformations@cote-azur.cci.fr
www.ics-formation.fr

février 2020

LE PROGRAMME

Gérer et assurer le développement commercial

- Conduire un projet
- Assurer une veille du marché
- Créer des tableaux de bord et analyser les 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 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 objectifs

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 de 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

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

L'ÉVALUATION

- Evaluation finale par blocs de compétences et soutenance professionnelle finale.

LA PÉDAGOGIE ACTIVE

- Apprentissage par la pratique : apprendre en faisant, mises en situation, mode projet, challenges
- Mises en situation de transmission : learning by teaching, développer des aptitudes pédagogiques utiles à tout collaborateur...