



SUR 1 AN
25%
CFA
75%
ENTREPRISE

BACHELOR RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

BANQUE ASSURANCE



APPRENDRE À

- Cerner les besoins du client en banque-assurances et construire des solutions adaptées
- Contribuer à l'élaboration de la stratégie commerciale de l'entreprise
- Encadrer et animer une équipe
- Négocier des ventes

Au sein

- d'agences bancaires
- de sociétés d'assurance

QUALITÉS REQUISES

Sens commercial / Sens du relationnel et de la communication / Aptitudes au travail en équipe / Maîtrise des outils de communication / Résistance au stress / Maîtrise de la langue anglaise

TÂCHES SUSCEPTIBLES D'ÊTRE CONFIÉES À L'APPRENANT

- La commercialisation de contrats d'assurance
- La construction de solutions d'assurance
- La vente de crédits aux particuliers
- La vente de produits financiers
- L'élaboration d'une stratégie de prospection
- L'évaluation du risque client

Les particularités du métier

Ce métier demande des qualités d'analyse et de synthèse, de la rigueur, de la discrétion et une forte capacité de travail. Il est essentiel d'avoir le goût du contact et le sens de la relation client.

CONDITIONS D'ADMISSION

- Le jeune doit être âgé de 18 à 29 ans
- Il doit être titulaire d'un diplôme de niveau 5 (BAC +2) dans le secteur de la banque ou du commerce / vente.

POURSUITE D'ÉTUDES

Master professionnel.

ÉVOLUTIONS PROFESSIONNELLES

- Conseiller clientèle de professionnels
- Chargé d'affaires
- Conseiller en gestion patrimoniale
- Directeur d'agence



INSCRIPTION SITE D'ÉVRY-COURCOURONNES

01 60 79 75 36 - tertiaire.e@fdme91.fr

Renseignements : www.facmetiers91.fr