



Faculté des Métiers  
ESSONNE  
VENTE



SUR 1 AN

25%  
CFA

75%  
ENTREPRISE

# BACHELOR - RESPONSABLE de DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL BANQUE ASSURANCE



En partenariat avec :



## 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'APPRENTI

- 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 III (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

01 60 79 74 00 - tertiaire.e@fdme91.fr

Renseignements : [www.facmetiers91.fr](http://www.facmetiers91.fr)