



BACHELOR RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL BANQUE ASSURANCE



Certifié par l'ACFCI
Réseau Negoventis

**SUR
1 AN**
25% CFA
75%
ENTREPRISE

OBJECTIFS

À l'issue de la formation, le titulaire du Bachelor Responsable du développement commercial sera capable de :

- Élaborer et proposer la politique commerciale de son entreprise,
- Analyser et évaluer les différentes composantes du marché,
- Déterminer les orientations stratégiques, les objectifs à atteindre et les moyens à mettre en place,
- Maîtriser les techniques essentielles de management
- Évaluer les performances de ses collaborateurs.
- Animer, coordonner et contrôler les activités de ses collaborateurs, nécessaires au développement sur le marché

Dans le cadre de l'option banque-assurance, le (la) candidat(e) gère un portefeuille de clientèle dans le secteur de la banque-assurance. Sa clientèle sera constituée plutôt de grands comptes, sauf quelques exceptions comme, par exemple, dans le cas de la gestion patrimoniale pour des particuliers.

POURSUITE D'ÉTUDES

- Master professionnel

ÉVOLUTIONS PROFESSIONNELLES

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

CONDITIONS D'ADMISSION

- Être titulaire d'un diplôme de niveau 5 (BAC +2) dans le secteur de la banque ou du commerce / vente.

Prérequis exigés :

Sens commercial, sens du relationnel et de la communication, travail en équipe, maîtrise de outils de communication, résistance au stress, maîtrise de la langue anglaise.

CONTRAT

APPRENTISSAGE



Jeune de
16 à 29 ans

PROFESSIONNALISATION



Sans condition
d'âge

CALENDRIER

Entrée possible de septembre à décembre. Nous consulter pour les prochaines dates de session.

DURÉE

539 heures

TARIF

1/ en alternance : coût de la formation pris en charge par l'OPCO de la branche professionnelle.

2/ financement personnel : nous contacter.



BACHELOR

RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

BANQUE ASSURANCE



Parcours certifiant en anglais obligatoire en partenariat avec notre CEL (Centre d'Études de Langues) ou séjour à l'étranger.
Participation financière de l'apprenant.



MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Alternance de théorie et de pratique

- Présentiel
- Distanciel

ÉVALUATION

- Contrôle continu
- Examen blanc
- Contrôle en Cours de Formation
- Mises en situation
- Mémoire / soutenance
- Positionnement
- Examen final ponctuel
- Évaluation par l'entreprise

HANDICAP

- Site accessible aux personnes en situation de handicap
- Contacter le référent handicap sur mission.handicap@fdme91.fr

MODALITÉS D'OBTENTION

Certification totale ou partielle par bloc de compétences pour tous les candidats (issus d'un parcours de formation initiale ou professionnelle et VAE)

CONTENU DE FORMATION

Gérer et assurer le développement commercial

- Définir un plan d'actions opérationnelles en cohérence avec la stratégie commerciale
- Exercer une fonction de veille de marché
- Structurer les actions à conduire et les suivre
- Effectuer le report de son activité
- Élaborer un budget prévisionnel

Prospecter, analyser les besoins et négocier une offre

- Définir une stratégie et un plan de prospection
- Maîtriser les principaux outils de prospection et d'analyse
- Conduire un entretien de découverte et de négociation avec le client
- Maîtriser les techniques de communication nécessaires à la négociation
- Construire une offre technique et commerciale
- Collaborer à la rédaction du contrat de vente

Manager une action commerciale en mode projet

- Organiser et mettre en place une équipe projet
- Maîtriser les outils de gestion de projet
- Planifier les étapes du projet
- Animer une réunion du groupe projet
- Évaluer et analyser les résultats d'un projet

Commercialiser des produits banques et assurance

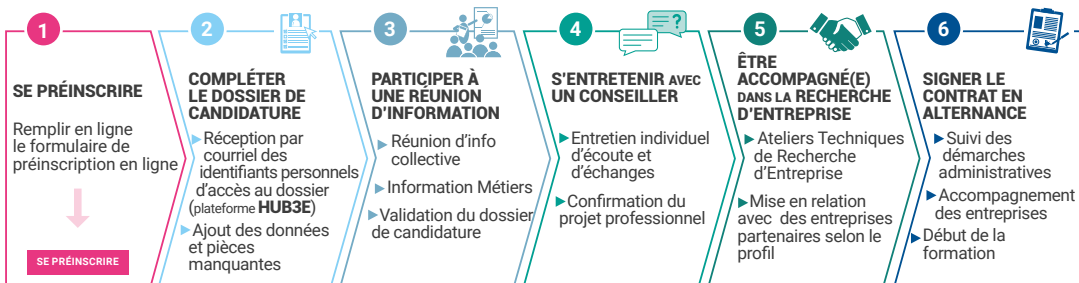
- Situer le rôle économique et sociétal du secteur Banque-Assurance
- Respecter les règles de déontologie
- Maîtriser la réglementation des intermédiaires banque-assurance
- Analyser le régime social, matrimonial, patrimonial et fiscal du client
- Maîtriser la gamme des produits Banque-Assurance de son marché

- Construire et commercialiser une offre Banque-Assurance
- Anglais appliqué au métier des banques et assurances

Lieu d'exercice de l'activité

Agences bancaires, Sociétés d'assurance.

Inscription sur www.facmetiers91.fr



délai d'accès : 3 semaines entre la préinscription et l'admission de la candidature

ÉVRY-COURCOURONNES

01 60 79 75 64 - tertiaire.e@fdme91.fr

INFOS

BÂTIMENT B

Filière Tertiaire