



Mis à jour en septembre 2021

# 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



Les plus

**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 à Mobilité Réduite. Accès à la formation et adaptation : contacter le référent handicap sur [mission.handicap@fdme91.fr](mailto: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

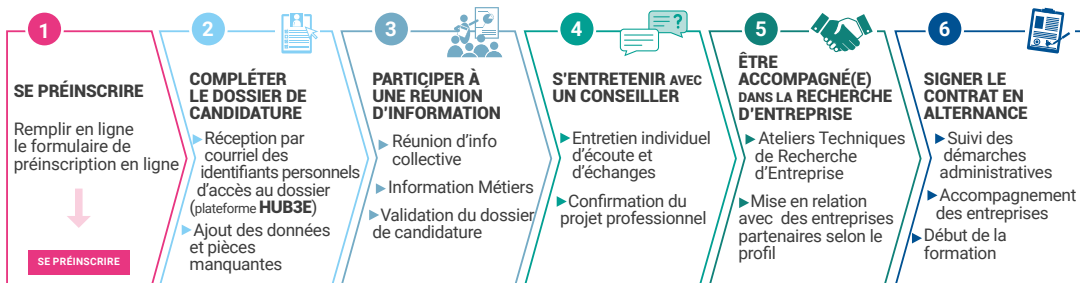
- Construire et commercialiser une offre Banque-Assurance

- Anglais appliqué au métier des banques et assurances

#### Lieu d'exercice de l'activité

Agences bancaires, Sociétés d'assurance.

Inscription sur [www.facmetiers91.fr](http://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](mailto:tertiaire.e@fdme91.fr)

INFOS

BÂTIMENT B

Filière Tertiaire