

Bac+3 Responsable de Développement Commercial Banque Assurance



Bac + 3 (Niveau II) - Responsable de développement commercial Banque/Assurance - Code NSF 312p

DATES

- Rentrée : septembre 2020

DURÉE

1 an en alternance / 609 heures de formation en centre + 35 heures d'examen.

DISPOSITIF :

Contrat de professionnalisation, CIF

GAP

Delphine TEYSSOT
06 81 84 91 73
d.teyssot@cret-cci.com

ALLER PLUS LOIN

Vous êtes en situation de handicap ?

Contactez notre référente :
Aurélien THAVEAU
04.92.21.51.92
a.thaveau@cret-cci.com

PUBLICS

Jeunes de moins de 26 ans, demandeurs d'emploi, salariés, adultes en reconversion.

OBJECTIFS

Le chargé de clientèle particulier commercialise des biens et des services pour une clientèle de particulier. Sa mission est d'informer et conseiller le client, de l'accompagner dans ses projets et d'organiser des actions de prospection, de fidélisation et de développement. Il veille à la gestion du portefeuille clients, à la mise en œuvre des actions commerciales et à la réalisation des objectifs.

PRÉ-REQUIS

Etre titulaire d'un BAC+2 ou d'un Titre homologué de niveau III avec une expérience professionnelle dans les fonctions commerciales.

PROGRAMME

Gérer et assurer le développement commercial - 133 h :

Conduite de projet. Veille du marché. Elaboration et analyse de tableaux de bord. Exploitation des données marketing au service de la stratégie commerciale. Elaboration d'un plan d'actions commerciales, d'un budget prévisionnel. Cross-canal. RSE.

Prospecter, Analyser les besoins et négocier une offre - 203 h :

Processus d'achat. Techniques comportementales/client. Analyse du risque client. La prospection. L'entretien de vente et la fidélisation de la clientèle. Contractualiser l'offre.

Manager une action commerciale - 91 h :

Les outils de gestion. Mettre en place une équipe projet. Animer une réunion. Affirmer son leadership. Evaluer et analyser les résultats d'un projet.

Commercialiser des produits banque-assurance - 182 h :

Les règles de déontologie. Maîtriser la réglementation. Analyser le régime social, fiscal matrimonial et patrimonial du client. Maîtrise la gamme de produits banque-assurance de son marché. Construire et commercialiser une offre.

EVALUATIONS

Examens en fin de formation

- Obtention du diplôme : contrôle continu, examen de blocs, pratique professionnelle en entreprise (soutenance).
Poursuite d'étude possible sur un Master ou un équivalent BAC+5
- Sélection : dossier de candidature (lettre de motivation + CV) avec tests/entretien.
 - Formation en partenariat avec le Centre de Formation de la Profession Bancaire.
 - Possibilité de parcours Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)

