

# Bachelor Responsable de développement commercial

Réseau Negoventis RDC - option banque assurance

CPF

DIPLÔMANTE

VAE

APPRENTISSAGE

PROFESSIONNALISATION



## Objectif de formation

A l'issue de la formation, le responsable de développement commercial en banque-assurance assure la gestion et développement commercial, la prospection, analyse des besoins et négociation d'une offre, le management d'une action commerciale en mode projet.

## Objectif(s) pédagogique(s)

Gérer et assurer le développement commercial. Prospecter, analyser les besoins et négocier une offre. Manager une action commerciale en mode projet.

## Les conditions d'admission

### Prérequis

Titulaire d'un diplôme Bac+2 ou d'un certificat niveau III. Sens de la relation client.

Niveau d'entrée : BAC+2 Niveau de sortie : BAC+3

### Modalités d'entrée

Tests et entretien de motivation.

### Modalités de recrutement

Tests et signature d'un contrat de professionnalisation avec une entreprise

## Infos pratiques

### Type de formation

Formation alternance

### Public cible

Tout public

### Durée

13 Mois

### Tarif(s)

Alternance : formation gratuite et rémunérée

### Adresse

**Saint Briec - CCI Formation**

16 rue de Guernesey,  
22000 Saint-Briec

<https://www.cci-formation-bretagne.fr/cotes-armor>



## ▶ PRÉSENTIEL

### Modalités d'évaluations

Evaluation et soutenance conforme au référentiel du réseau Negoventis

### Qualifications des formateurs

Formateurs experts ayant une expérience en entreprise et dont les compétences d'animation sur cette thématique sont validées par notre service pédagogique. Dans le cadre de la démarche qualité de la CCI, le formateur communique annuellement les actions mises en place ou les formations suivies contribuant au développement de ses compétences.

### Langue(s) d'enseignement

Français

### Services pratiques

 Accès handicapé

Si vous êtes en situation de handicap temporaire ou permanent, ou si vous souffrez d'un trouble de santé invalidant, nos conseillers sont à votre disposition pour prendre en compte vos besoins, envisager les possibilités d'aménagement spécifiques et résoudre dans la mesure du possible vos problèmes d'accessibilité.

 Cafétaria de la CCI, restaurants et restaurant d'entreprise à proximité

 Ligne de bus 10 ou 80 pour la liaison avec le centre-ville et la gare SNCF Parking privé disponible

## Les sessions



### Saint-Brieuc

- Octobre 2021 à octobre 2022



## Les plus

- Le cycle Responsable développement commercial fait partie du réseau Negoventis géré par les CCI. Il s'agit de formations de Bac à Bac 3 dans les métiers du commerce, de la vente de l'hôtellerie restauration et du tourisme. Partout en France à travers 100 CCI et 130 centres de formation, NEGOVENTIS propose des formations tout au long de la vie, pour tous les publics : jeunes en alternance, salariés, demandeurs d'emploi.
- Chaque bloc de compétences peut être certifié indépendamment (formation continue ou VAE) et financé par le CPF
- Accompagnement à la VAE - validation des acquis et de l'expérience partielle ou totale du diplôme

## Les sessions



### Saint-Brieuc

- Octobre 2021 à octobre 2022

# Bachelor Responsable de développement commercial

Réseau Negoventis RDC - option banque assurance

## Programme

### Bloc A – GERER ET ASSURER LE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

Conduire un projet - Assurer une veille du marché

Créer des tableaux de bord et analyser des indicateurs

Exploiter des données marketing au service de la stratégie commerciale

Elaborer un plan d'actions commerciales - Définir un budget prévisionnel

Intégrer le cross-canal dans sa pratique commerciale

Prendre en compte la RSE dans le développement de son entreprise

### Bloc B – PROSPECTER, ANALYSER LES BESOINS ET NEGOCIER UNE OFFRE

Recueillir des données pour détecter les marchés potentiels

Définir une stratégie et un plan de prospection

Maîtriser les principaux outils de prospection et d'analyse

Conduire un entretien de découverte - Réaliser un diagnostic client

Construire une offre technique et commerciale

Evaluer l'impact financier de la solution proposée

Construire l'argumentaire de vente - préparer différents scénarii de négociation

Maîtriser les techniques de communication nécessaires à la négociation

Négocier en tenant compte des acteurs clés et des objections

Contractualiser l'offre en respectant la législation en vigueur

### Bloc C - MANAGER UNE ACTION COMMERCIALE EN MODE PROJET

Maîtriser les outils de gestion de projet

Organiser et mettre en place une équipe projet

Assurer le leadership du projet en utilisant les outils du management transversal

Animer une réunion, évaluer et analyser les résultats d'un projet

Mener un projet en langue étrangère dans un contexte international

### Bloc D - Commercialiser des produits banque-assurance

Situer le rôle économique et sociétal du secteur Banque-Assurance

Respecter les règles de déontologie

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

## Les sessions



### Saint-Brieuc

- Octobre 2021 à octobre 2022

## En savoir plus Certification professionnelle - diplôme

Date et mise à jour des informations : 24/02/2021

**Intitulé :** Responsable de développement commercial (option banque-assurance)

**Code CPF :** 249368

**Code RNCP :** 29535

## Contacts



**RAULT Mélanie**

jepostuleformation@cotesdarmor.cci.fr

CCI Formation Côtes d'Armor - N° SIRET 182 200 055 000 16 - N° d'activité 5322P001722

16 rue de Guernesey, - 22000 Saint-Brieuc

Tél. : 02 96 78 62 20 - anne-marie.talibart@cotesdarmor.cci.fr - <https://www.cci-formation-bretagne.fr/cotes-armor>

 CCI Formation  
Bretagne