



# Bachelor responsable développement commercial

Option banque et assurances

## OBJECTIFS

Professionaliser des commerciaux (H/F) capables de maîtriser des compétences plurielles dans le domaine de la banque et des assurances, notamment en matière de gestion de la relation client.

## MÉTIERS ET PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Chargé de clientèle particuliers/professionnels, conseiller en gestion de patrimoine, commercial en assurances, conseiller clientèle, responsable de portefeuille.

## POURSUITE D'ÉTUDES

Tout Master en deux ans dans le domaine du marketing, du commerce, des achats, des affaires internationales et de la négociation (IAE, Écoles de Commerce...).

## PROCÉDURE D'ADMISSION ET DÉLAI D'ACCÈS

Recrutement toute l'année pour des rentrées effectives entre septembre et novembre.

Admissibilité sur dossier, tests et entretiens. Admission définitive conditionnée à la signature d'un contrat en alternance ou la mobilisation d'un financement (selon statut).

Accompagnement des candidats admissibles pour la recherche d'une entreprise en alternance.

> VAE possible.

## PUBLIC / PRÉ-REQUIS

Bac+2 validé.

Potentiel commercial, organisation et rigueur, goût du challenge, flexibilité, adaptabilité, sens de la relation, sens du résultat.

## STATUT ET FINANCEMENT

Gratuité pour l'alternant en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation. Pour connaître les aides et autres modalités de financement, consultez notre site internet.

## MODALITÉS DE L'ALTERNANCE

75 % du temps passé en entreprise et 25 % en formation.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Validation totale ou partielle par bloc de compétences (études de cas finales écrites ou orales et/ou contrôle continu, gestion de projet en groupe), mémoire professionnel et soutenance orale devant jury. En cas de certification partielle, le candidat dispose de 5 ans pour valider totalement le diplôme.

## DIPLÔME ET VALIDATION

Diplôme reconnu par l'État de Responsable développement commercial, inscrit au RNCP niveau 6 n° 29535 (Arrêté du 08/12/2017, JO du 21/12/2017) équivalent Licence. CCI France Réseau Négoventis.



## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Cours assurés par des professionnels experts, alternant théorie et pratique professionnelle.

Pédagogie individualisée et recours à des méthodes de pédagogie inversée. Cours individualisés en e-learning. Espace numérique de travail « Ma formation accessible 100 % à distance ». Séminaires d'intégration, pratiques innovantes, gaming, recours au mode-projet et aux travaux en groupe. Coaching individualisé à l'atteinte de la performance.

## PROGRAMME (609 H)

### Gérer et assurer le développement commercial

- > Business stratégie
- > Élaboration d'un PAC
- > Corporate Finance
- > Trade Marketing
- > Webmarketing / e-commerce

### Prospecter, analyser les besoins et négocier une offre

- > Stratégie de prospection
- > Diagnostic client
- > Techniques de vente et négociation commerciale
- > Développement personnel
- > Géopolitique et environnement international

### Manager une action commerciale en mode projet

- > Conduite et gestion de projet
- > Outils de management transversal et leadership
- > Animation de réunion
- > Management de l'image

### Commercialisation des produits banque et assurances

- > Règles de déontologie : normes, obligations, risques
- > Réglementation des intermédiaires
- > Gamme des produits banque et assurances
- > Construction et commercialisation d'une offre banque et assurances
- > Fiscalité des particuliers

Taux de réussite 2020 : 94 %



Nos dispositifs de formation et les modalités d'évaluation sont adaptés aux personnes en situation de handicap.

Chalon	Mâcon	Beaune	Dijon
✓	✓		✓
<b>Anne Colin</b> a.colin@cci71.fr - 03 85 42 36 25	<b>Valérie Philippo</b> v.philippo@cci71.fr - 03 85 21 53 46	<b>Maud Angelot</b> maud.angelot@cci21.fr - 03 80 19 10 89	