

BAC+3

Bachelor responsable développement commercial

Option banque et assurances

Formation en alternance pour professionnaliser 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.

PROCÉDURES D'ADMISSION

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 par le centre de formation des candidats admissibles pour la recherche d'une entreprise en alternance.

PROFIL DU CANDIDAT

Bac+2 validé.

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

STATUT

Contrat en alternance (apprentissage ou professionnalisation).

Pro A (ex. période de professionnalisation).

Congé formation.

Contrat de sécurisation professionnelle (CSP).

Financement personnel (tarif nous consulter).

Validation des acquis de l'expérience (VAE).

Possibilité de mobiliser son compte personnel de formation (CPF) pour tout ou partie de la formation.

MODALITÉS DE L'ALTERNANCE

75 % du temps passé en entreprise et 25 % en formation, soit 5 à 8 jours par mois, continu ou discontinu.

DIPLÔME ET VALIDATION

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



PROGRAMME (644 H)

Les cours sont assurés par des professionnels experts (alternance de théorie et de pratique professionnelle).

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

SmartCAMPUS
by CCI

Chalon	Mâcon	Beaune	Dijon
✓	✓		✓
Anne Colin a.colin@cci71.fr 03 85 42 36 25	Valérie Philippo v.philippo@cci71.fr 03 85 21 53 46	LeïLa Bouizer leila.bouizer@cci21.fr - 03 80 19 10 88	

www.alternance-cciformation.fr