



# 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 de professionnalisation 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 (ou période) de professionnalisation.

Congé formation.

Contrat de sécurisation professionnelle (CSP).

Financement personnel (tarif nous consulter).

Validation des acquis de l'expérience (VAE).

### 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 II (Arrêté du 08/12/2017, JO du 21/12/2017) équivalent Licence. CCI France Réseau Négoventis.



## PROGRAMME (469 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

### Option banque et assurances

- > Préparation à la certification de l'Autorité des Marchés Financiers (AMF)
- > Produits d'assurance
- > Marketing expérientiel
- > Fiscalité du particulier

**SmartCAMPUS**  
by CCI

Chalon	Mâcon	Beaune	Dijon
	✓		✓
<b>Anne Colin</b> a.colin@cci71.fr - 03 85 42 36 25 - 03 85 21 53 49		<b>LeïLa Bouizer</b> leila.bouizer@cci21.fr - 03 80 19 10 88	

[www.alternance-ccifformation.fr](http://www.alternance-ccifformation.fr)