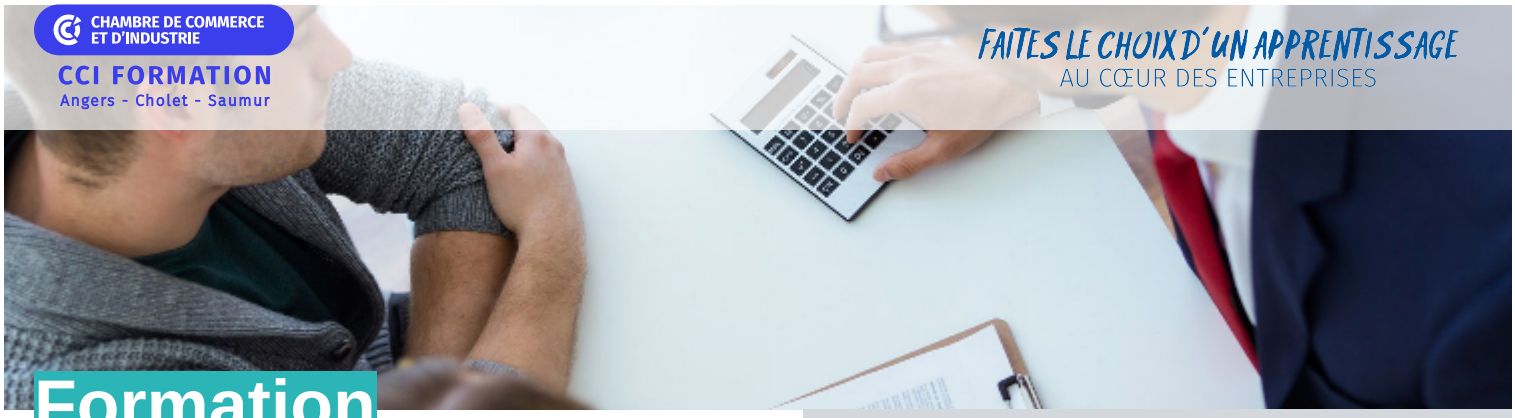
CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE
CCI FORMATION
Angers - Cholet - Saumur

FAITES LE CHOIX D'UN APPRENTISSAGE
AU CŒUR DES ENTREPRISES



Formation

Titre Pro – Bachelor Responsable de développement commercial option : spécialisation banque-assurance Négoventis

Banque Assurance

Objectifs

Les objectifs sont de former le candidat pour qu'il devienne un professionnel pour :

- Responsable du développement du chiffre d'affaires de son portefeuille. Sa fonction est stratégique car elle est un vecteur de croissance qui influe sur les performances commerciales de l'entreprise.

Compétences visées

A l'issue de la formation, le candidat sera capable de :

- Assurer une veille du marché et créer des tableaux de bord et analyser des indicateurs
- Exploiter des données marketing au service de la stratégie commerciale
- Élaborer un plan d'actions commerciales et budget prévisionnel
- Recueillir des données pour détecter les marchés potentiels
- Définir une stratégie, un plan de prospection et maîtriser les principaux outils de prospection et d'analyse
- Conduire un entretien de découverte et réaliser un diagnostic client
- Construire une offre technique et commerciale et évaluer l'impact financier de la solution proposée
- Construire l'argumentaire de vente et préparer différents scénarii de négociation et négocier en tenant compte des acteurs clés et des objections
- Maîtriser les outils de gestion de projet et organiser et mettre en place une équipe projet et animer une réunion dans le cadre d'un projet, assurer le leadership du projet en utilisant les outils du management transversal, en évaluer et analyser les résultats
- Maîtriser la gamme des produits Banque Assurance de son marché et construire et commercialiser une offre Banque Assurance

Admission

Formation gratuite et rémunérée pour l'alternant et accessible sous différents statuts : contrats d'apprentissage, de professionnalisation, ou autres dispositifs de la formation professionnelle et continue sous réserve de répondre aux critères d'admissibilité liés à la certification préparée.

Prérequis :
BAC + 2 validé ou 3 années d'expérience professionnelle

Niveau d'entrée
Bac + 2 validé ou 3 années d'expérience professionnelle dans les métiers commerciaux
Par dérogation, des entrées en formation sont possibles pour un candidat ne répondant pas à l'exigence du niveau d'entrée.

Type de formation
Titre professionnel (reconnu par l'Etat et inscrit au RNCP)

Durée
1 an

Niveau de sortie
Bac +3 ou équivalent

Accessibilité
Tous nos sites répondent aux conditions d'accessibilité et sont desservis par des réseaux de transports urbains. Pour plus d'informations, consultez notre page dédiée.

Type de contrat
Toutes nos formations sont accessibles sous contrats d'apprentissage, contrats de professionnalisation, pro A
Pour tout autre profil consultez-nous.

Diplôme obtenu
Titre pro - Responsable de développement commercial (Titre RNCP)
Code Diplôme : 29535

Coût de la formation
Contrat par apprentissage ou contrat de professionnalisation.
Prise en charge par OPCO et/ou entreprises.
Tarif : €.
Nous consulter pour les possibilités de prises en charge.

Lieux de formation
Centre Pierre Cointreau
132 av de Lattre de Tassigny - CS 51030 49015 Angers cedex 01

Labellisé
LUCIE 26000
RSE Positive
labellucie.com

Qualiopi processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Certification qualité délivrée pour les catégories suivantes :
ACTIONS DE FORMATION
FORMATION PAR APPRENTISSAGE
VALIDATION DES ACQUIS DE L'EXPÉRIENCE
BILANS DE COMPÉTENCES

La liste exhaustive des informations liées au diplôme est accessible sur notre site internet www.cciformation49.fr (prérequis, objectifs, durée, modalités et délais d'accès, tarifs, contacts, méthodes mobilisées, modalités d'évaluation et accessibilité aux personnes en situation de handicap.)

CCI Formation Angers - Cholet - Saumur
formation@maineetloire.cci.fr www.cciformation49.fr 02 41 20 49 00

Suivez-nous sur les réseaux sociaux

CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE
CCI FORMATION
Angers - Cholet - Saumur

Formation

Titre Pro – Bachelor Responsable de développement commercial option : spécialisation banque-assurance Négoventis

La formation

1 Programme

Enseignement Professionnel

Gérer et assurer le développement commercial

- 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 et budget prévisionnel

Prospecter, analyser les besoins et négocier 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
- Construire une offre technique et commerciale
- Evaluer l'impact financier de la solution proposée
- Construire l'argumentaire de vente
- Négocier en tenant compte des acteurs clés et des objections

Mener une action commerciale en mode projet

- Maîtriser les outils de gestion de projet
- Assurer le leadership du projet en utilisant les outils du management transversal
- Animer une réunion dans le cadre d'un projet
- Evaluer et analyser les résultats d'un projet

Option Banque Assurance commercialiser des produits Banque-Assurance

- Maîtriser la réglementation des intermédiaires banque-assurance
- 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

2 Méthodes

Nos méthodes pédagogiques s'appuient sur le principe de l'alternance des apprentissages, entre le centre de formation, et l'entreprise formatrice.

Pour donner du sens aux apprentissages, l'alliance entre apports théoriques et applications pratiques est systématiquement recherchée. L'équipe pédagogique -constituée pour partie de professionnels reconnus dans leur métier - propose des situations d'apprentissages concrètes, variées et professionnalisantes.

Pour découvrir nos équipements, retrouver ces informations sur notre page Filière et / ou Campus.

3 Évaluation

Modalités d'évaluations intermédiaires et finales :

Tout au long du parcours de formation, des évaluations formatives, organisées en centre de formation et en entreprise, permettent de mesurer la progression de chaque apprenant. Des bilans organisés chaque semestre, sont l'occasion de réaliser des synthèses à des étapes clés du parcours.

Les épreuves de validation du diplôme se déroulent en cours et en fin de formation, conformément au règlement de certification de ce diplôme.
Si le candidat obtient la moyenne générale à l'issue des différentes situations d'évaluation, la moyenne au bloc de pratique professionnelle et des moyennes de bloc supérieures ou égales à 8/20, il valide son diplôme.

Validation des blocs de compétences :

En cas d'échec à la certification globale, le candidat peut obtenir la validation partielle de certains blocs de compétences, acquis pour une durée de 5 années.

Et après ?

4 Poursuite de formation

5 Métiers & entreprises

Les métiers

- Chargé d'accueil bancaire
- Conseiller de clientèle bancaire
- Collaborateur d'agence d'assurance
- Conseiller commercial en assurance

Les entreprises

- Etablissements bancaires
- Agence générale d'Assurance
- Courtiers
- Mutuelles
- Société d'assurance

Partenaires

La liste exhaustive des informations liées au diplôme est accessible sur notre site internet www.cciformation49.fr (prérequis, objectifs, durée, modalités et délais d'accès, tarifs, contacts, méthodes mobilisées, modalités d'évaluation et accessibilité aux personnes en situation de handicap.)

CCIFormation Angers - Cholet - Saumur
formation@maineetloire.cci.fr www.cciformation49.fr 02 41 20 49 00

Suivez-nous sur les réseaux sociaux