

# Filière Commerce RESPONSABLE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL banque et assurance



Niveau 6 (anciennement II - équivalent BAC+3)  
Diplôme reconnu par l'État inscrit au Répertoire  
National des Certifications Professionnelles (RNCP)

En partenariat avec le groupe CFPB  
L'École supérieure de la banque



## Public

Cette formation est ouverte à tous les profils



## Prérequis

Être titulaire d'un BAC+2 ou d'un Titre homologué de niveau 5 ou avoir une expérience professionnelle dans le secteur



## Financement

Contrat d'apprentissage ou de professionnalisation : coût de formation pris en charge par l'entreprise et/ou OPCO



## Durée et date

1 an de formation en alternance



## Inscription

Sur dossier de candidature après inscription sur [www.campussuddesmetiers.com](http://www.campussuddesmetiers.com)  
Test de positionnement et entretien de motivation

## LA FORMATION

La formation Responsable de Développement Commercial vous forme au métier de conseiller(e) clientèle. Vous serez apte à développer et gérer un portefeuille de clients en adéquation avec la politique commerciale de votre agence. Cette formation complète vous permet de développer de nombreuses compétences tant analytiques, stratégiques, commerciales que relationnelles.

## NOTRE PÉDAGOGIE

- Apprentissage par la pratique : apprendre en faisant, mises en situation, mode projet, challenges
- Mises en situation de transmission : learning by teaching, développer des aptitudes pédagogiques utiles à tout collaborateur...

## LES OBJECTIFS

- Analyser son marché
- Respecter les règles de déontologie et maîtriser la réglementation
- Maîtriser et commercialiser la gamme des produits Banque-Assurance
- Conseiller les particuliers en fonction du régime social, matrimonial et fiscal du client
- Maîtriser les activités bancaires
- Créer des tableaux de bord et analyser des indicateurs

Vous devez acquérir une bonne connaissance de vos produits, avoir une grande capacité d'écoute pour répondre aux besoins et conseiller au mieux vos clients ou futurs clients.

## LES AVANTAGES

- C'est un secteur qui recrute : chaque année, le nombre de personnes qui signent un nouveau contrat en CDI reste stable, avec près de 50 000 embauches
- Un métier ou la mobilité en interne est fortement encouragée
- Un métier qui ne connaît pas la routine : avec les innovations technologiques, les nouveaux acteurs de type néobanques, et les cryptomonnaies qui transforment ce secteur traditionnel

# LE PROGRAMME

## MODULE 1 : GÉRER ET ASSURER LE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

- Conduire un projet
- Assurer une veille du marché
- Créer des tableaux de bord et analyser les indicateurs
- Exploiter des données marketing
- Élaborer un plan d'actions commerciales
- Élaborer un budget prévisionnel
- Intégrer le cross-canal dans sa pratique commerciale
- Prendre en compte la RSE dans le développement de son entreprise

## MODULE 2 : 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
- Réaliser un diagnostic client
- Construire une offre technique et commerciale
- Évaluer 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 objectifs

## MODULE 3 : 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 de management transversal
- Animer une réunion dans le cadre d'un projet
- Évaluer et analyser les résultats

## MODULE 4 : COMMERCIALISER DES PRODUITS BANQUE-ASSURANCE

- Situer le rôle économique et sociétal du secteur Banque-Assurance
- Respecter les règles de déontologie
- Maîtriser la réglementation de intermédiaires banque-assurance

## LE CENTRE DE FORMATION

L'ICS (Institut du Commerce et des Services) est une école située au cœur du Campus Sud des Métiers. Place incontournable de l'apprentissage sur la Côte d'Azur accueillant près de 2 000 apprentis, du CAP au diplôme d'ingénieur. Le CSM est un établissement nouvelle génération au service des jeunes, des entreprises, des salariés et des demandeurs d'emploi soutenu par un réseau de 1 500 entreprises partenaires.

- Analyser le régime social, matrimonial, patrimonial et fiscal
- Maîtriser la gamme des produits Banque-Assurance
- Construire et commercialiser une offre Banque-Assurance

## OPTION BANQUE

- Clients et compte de dépôt
- Produits bancaires et non bancaires d'épargne
- Prévention et gestion des risques
- Crédit aux particuliers
- Approche patrimoniale du client
- Produits financiers

## LES MÉTIERS H/F

- Conseiller clientèle pour particulier
- Conseiller en assurance
- Chargé de développement clientèle particuliers
- Téléconseiller

## LES POURSUITES

- Insertion professionnelle directe

## L'ÉVALUATION

Évaluation finale par blocs de compétences et soutenance professionnelle finale.

## L'ICS

- Petits groupes, 20 personnes maximum
- Une formation dispensée par des professionnels du secteur
- Un accompagnement individualisé vers la professionnalisation

**CSM**  
Campus Sud des Métiers

Groupe

**CCI NICE**  
CÔTE D'AZUR

**Qualiopi**  
processus certifié  
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :

- Actions de formation
- Bilans de compétences
- Actions de formation par apprentissage

icsrecrutement@cote-azur.cci.fr  
04 92 29 45 53  
Campus Sud des Métiers  
Institut du Commerce et des Services  
13 avenue Simone Veil, 06200 Nice

Avril 2022

**ICS**  
Institut du Commerce  
et des Services