

# BACHELOR Chargé de Développement Commercial et Marketing «Option Banque Assurance»

## Titre Certifié RNCP (BAC+3)

Les secteurs de la banque et de l'assurance sont en constante évolution et se rejoignent depuis quelques années chez tous les grands acteurs du marché. Le chargé de développement commercial et marketing « Option Banque Assurance » est le responsable du développement et de la mise en place de la stratégie commerciale et marketing.

Il crée et met en œuvre des actions commerciales, marketing en lien avec les besoins de la clientèle à travers les nouveaux outils de communication. Il coordonne les équipes, adapte les moyens financiers et planifie les interventions des personnels pour développer les projets de l'entreprise.

Il supervise les résultats en lien avec la Direction. Il gère son service dans le respect de la planification des budgets, recrute et encadre les collaborateurs de son équipe.

**En partenariat avec SOGESTE-GROUPE ESCCOT :** [France Compétence](#)

Certification professionnelle « Chargé de Développement Commercial et Marketing » Code NSF : 312. Certification professionnelle niveau 6. Enregistrée au RNCP pour trois ans par arrêté du 09 avril 2018 publié au J.O du 17 avril 2018 sous l'autorité et délivrée par SOGESTE - Groupe ESCCOT avec effet au 17 avril 2018 jusqu'au 17 avril 2021. Certification accessible via le dispositif VAE.

- Formation sur 1 an
- **Formation Initiale**  
- 18 semaines de stage
- **Formation en Alternance**  
Répartition Ecole/Entreprise : Suivant calendrier

### Compétences requises

- ✓ Aimer le travail en équipe
- ✓ Avoir un esprit d'analyse
- ✓ Adaptation aux besoins
- ✓ Contact client

### Conditions d'Admission

- ✓ Etre titulaire d'un Bac +2
- ✓ Entretien de Motivation + Etude du dossier
- ✓ Tests : Français, Logique, Personnalité, Langue

### Tarifs

- ✓ Formation Initiale : 5500€/an
- ✓ Alternance : confère barème



## Initial & Alternance

### Programme de la Formation :

#### Gestion de l'activité commerciale :

- Analyse du marché de l'entreprise
- Technique de vente générale
- Commercialisation des produits bancaires
- Commercialisation des produits d'assurances
- Pilotage d'équipe
- Accompagnement oral de Management

#### Pilotage d'un plan d'actions marketing

- Marketing stratégique
- Marketing opérationnel

#### Mise en œuvre d'un plan d'actions de communication

- Stratégie de communication
- Pilotage d'un plan de communication

#### Gestion d'un projet commercial et marketing

- Accompagnement à la gestion de projet opérationnel

#### Développement d'un plan d'actions marketing digital

- Développement digital

#### Gestion administrative, financière et juridique d'un projet commercial

- Gestion financière
- Droit général
- Droit commercial et social

#### Spécialisation Banque et Assurances

- Produits financiers : actions, obligations, OPCVM...
- Produits bancaires : Crédits aux particuliers, aux professionnels, immobilier, consommation...
- Métiers de la banque
- Produits d'épargne à vue, à terme
- Relation banque entreprise
- Assurances de personnes : produits de prévoyance, produits de placements,
- Cadre juridique des assurances de personnes
- Transmission du patrimoine et assurance vie
- Régimes matrimoniaux
- Complémentaire santé
- Initiation au monde boursier
- Placements et capitalisation aux contrats d'assurance
- Assurance de groupe et les conseils patrimoniaux
- IARD, Assurance automobile, gestion des sinistres automobiles
- MRH : Multi Risque Habitation
- MRP : Multi Risque Professionnelle
- Les flottes automobiles
- Généralité sur le droit des assurances : Droits des biens, des personnes, obligations, RC...

**05.61.63.10.12**

5, rue de la passerelle - 31200 TOULOUSE  
[www.institut-rousseau.com](http://www.institut-rousseau.com) - [contact@institut-rousseau.com](mailto:contact@institut-rousseau.com)

