

BACHELOR Responsable Développement Commercial

«Option Banque Assurance»

Titre Certifié RNCP (BAC+3)

INSTITUT
ROUSSEAU

ECOLE PRIVEE

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

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 responsable développement commercial « Option Banque Assurance » est le responsable 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 IMPC :

Certification professionnelle enregistrée pour deux ans au Répertoire National des Certifications Professionnelles (N° de Fiche RNCP34703) sur décision du directeur de France Compétences suite à l'avis de commission de la certification professionnelle du 26 juin 2020, au niveau de qualification 6, avec le code NSF 312, sous l'intitulé Responsable du développement commercial, avec effet jusqu'au 29 juin 2022, délivrée par IMCP, l'organisme certificateur. Certification accessible via le dispositif de VAE.

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

[France Compétence](#)

05.61.63.10.12

5, rue de la passerelle - 31200 TOULOUSE
www.institut-rousseau.com
contact@institut-rousseau.com



Initial & Alternance

Programme de la Formation :

1 : Mettre en place la politique commerciale définie par la Direction :

- Travail de projet collaboratif : Le Knowledge Management / Projet sur un thème
- Communication écrite
- Gestion de réunion
- Communication interprofessionnelle
- La recherche de concept
- L'action par le produit
- L'action par le prix

2 : Piloter le développement opérationnel du service commercial

- Droit du travail
- Le recrutement
- Management par l'animation
- Organisation du travail
- La délégation
- La gestion des conflits
- Anglais

3 : Développer le potentiel de l'entreprise : mise en place d'une stratégie de croissance

- L'étude de marché
- Les choix stratégiques
- Le pilotage du projet de croissance
- Le reporting à la Direction Générale
- Accompagnement du plan d'action stratégique

4 : Spécialisation Banque et Assurances

- Produits financiers
- Produits d'épargne à vue, à terme
- Relation banque entreprise
- Assurances de personnes
- 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

