



## Commerce & Vente

# BACHELOR RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL SPÉCIALISATION ASSURANCE *Titre RNCP reconnu par l'Etat - Niveau 6 (Bac+3)*

10 mois / Septembre • 2 semaines / 3 en entreprise • Présentiel & Distanciel

## QUELS MÉTIERS ?



33 %

Poursuite d'étude\*

\*(2023)

100 %

Réussite à l'examen\*

\*(2024)

100 %

Insertion dans l'emploi à 6 mois\*

\*(2023)



## CRITÈRES D'ENTRÉE :

### Public :

- Personnes de 16 ans et + souhaitant compléter sa formation ou en recherche d'emploi ou salarié.

### Pré-requis :

- Etre titulaire d'un Bac+2 (niveau 5) ou un titre de niveau 5 non validé avec une expérience professionnelle significative de 2 ans minimum.

### Sélection :

- Les aptitudes et motivation sont identifiées sur dossier de candidature et entretien individuel.

### Tarif & Contact :

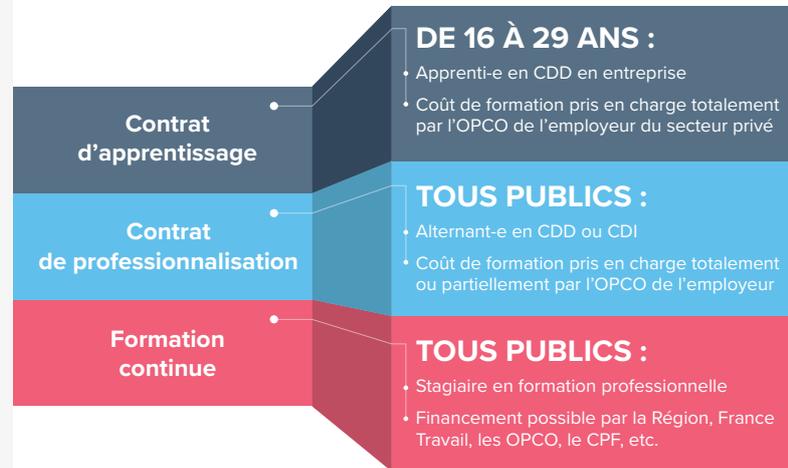
0 € sous statut apprenti-e et alternant-e

*Nous consulter pour les stagiaires de la formation professionnelle*

✉ [commerce-vente@ifa-rouen.fr](mailto:commerce-vente@ifa-rouen.fr)

☎ 02 35 52 85 42

## STATUTS ET FINANCEMENTS :



En partenariat avec :



# PROGRAMME

★ Evaluation sur dossier professionnel et épreuves ponctuelles (écrites et orales)

## Elaborer le plan opérationnel de développement commercial omnicanal

- Mener une veille stratégique & intelligence concurrentielle
  - Analyser son portefeuille clients & segmenter
- Définir les axes marketing & opportunités commerciales
- Construire le plan de développement et les outils de pilotage
- Présenter & négocier le plan de développement auprès de la direction

## Piloter l'activité et les équipes commerciales en mode projet

- Organiser & conduire un projet commercial
  - Coordonner l'équipe projet
- Suivi, évaluation & reporting de la performance commerciale

## Déployer la stratégie de prospection commerciale

- Identifier les marchés & cibles prioritaires
- Élaborer un plan de prospection omnicanale
- Créer du contenu & outils de prospection
- Analyser et suivre & optimiser les campagnes de prospection

## Spécialisation banque - Assurance - Capacité professionnelle de niveau 2

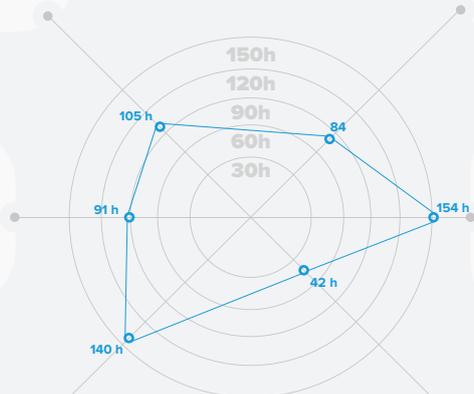
- Acquérir les connaissances nécessaires pour pouvoir présenter des opérations de banque et d'assurances conformément à la réglementation
- Maîtriser les bases juridiques et techniques de l'assurance
- Diagnostiquer les besoins en assurance d'un client et le conseiller

## Construire et négocier une offre commerciale

- Diagnostic du besoin client
- Construire, chiffrer et rédiger une offre commerciale
- Préparer et conduire un entretien de négociation
  - Suivre et développer la relation client

## Hors blocs

- Intégration
- Evaluations



## Au terme de la formation je serai capable de :

Le Responsable du Développement Commercial - Spécialisation Assurance exerce au sein d'entreprises relevant du secteur de l'assurance. Rattaché à un Directeur commercial, un Directeur région au sein d'entreprises dotées de départements commerciaux, ou directement auprès du Chef d'entreprise pour les cabinets indépendants, le Responsable du développement commercial a la responsabilité de développer le chiffre d'affaires de son entreprise auprès de grands comptes, de comptes clefs ou au niveau d'une zone géographique.

- **Elaborer un plan opérationnel** de développement commercial omnicanal
- **Elaborer et mettre en œuvre une stratégie** de prospection omnicanale
- **Construire et négocier une offre commerciale**
- **Manager l'activité commerciale**

## Les + de la formation

La formation Responsable de Développement Commercial - Spécialisation Assurance est une formation opérationnelle qui offre de nombreux débouchés sur le marché de l'assurance. Elle vous permettra de postuler auprès des entreprises de toute taille qui vendent des produits d'assurance à une clientèle de particuliers ou de professionnels.

### Rémunération

- Cette formation rémunérée est centrée sur les compétences professionnelles

### Blocs professionnels

- Les séances sont dispensées par des formateurs exerçant ou ayant exercé sur le terrain

### Accompagnement et suivi personnalisés

### Passage de l'habilitation Assurance

- Capacité professionnelle de niveau 2, avec notre partenaire IFPASS