



Commerce & Vente

RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL SPÉCIALISATION BANQUE-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*
*(2025)

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 :

- Être titulaire d'un diplôme ou titre de niveau 5 validé (Bac+2).
- ou Justifier de 3 années d'expérience professionnelle.

Sélection :

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

Tarif & Contact :

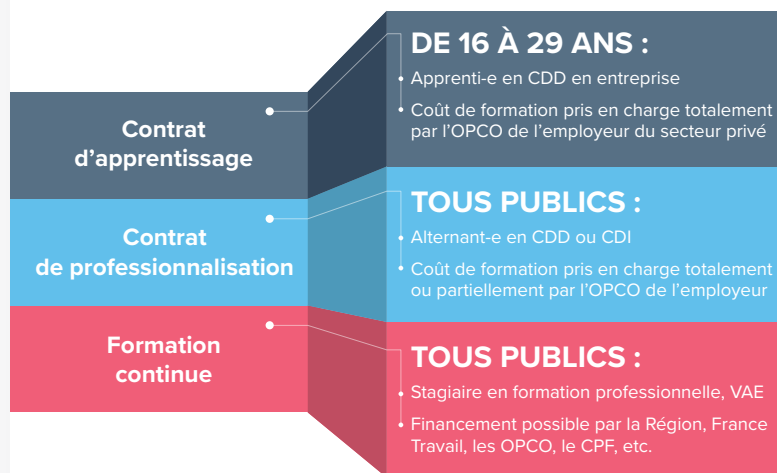
0 € sous statut apprenti-e et alternant-e

Nous consulter pour les stagiaires de la formation professionnelle

✉ commerce-vente@ifa-rouen.fr

☎ 02 35 52 85 42

STATUTS ET FINANCEMENTS :



En partenariat avec :



CONTENU

★ Evaluation sur dossier professionnel et épreuves ponctuelles (écrites et orales), études de cas d'entreprise, mises en situation

Modules métier

Elaborer le plan opérationnel de développement commercial omnicanal

Analyser les marchés, les tendances et la concurrence • Repérer l'évolution des attentes et comportements d'achat • Identifier et choisir les actions marketing et commerciales innovantes • Structurer le plan d'action commercial omnicanal • Choisir les outils numériques de pilotage du plan d'action commercial omnicanal • Présenter le plan d'action commercial omnicanal.

105 h — RNCP40568BC01

Spécialisation banque - Assurance - Capacité professionnelle (Nv2)

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.

105 h

Construire et négocier une offre commerciale

Analyser les spécificités et caractéristiques d'une demande ou d'une opportunité commerciale • Diagnostiquer les besoins • Définir les composantes d'une solution produit/service • Intégrer les contraintes et exigences d'ordres social, sociétal et envi. • Chiffrer l'offre commerciale • Structurer une proposition commerciale pro. et attractive • Identifier les acteurs clefs • Elaborer une stratégie de négociation commerciale • Négocier les termes et conditions de vente de l'offre • Conclure la vente • Collaborer à la rédaction du contrat de vente • Conseiller ses clients • Identifier les améliorations à apporter à la relation clients et à l'offre.

140 h — RNCP40568BC03

Déployer la stratégie de prospection commerciale

Identifier les marchés potentiels • Déterminer les cibles et organiser le plan de prospection omnicanale • Concevoir une approche commerciale personnalisée • Réaliser ou superviser la production des supports de com. • Analyser les info. collectées • Suivre en continu les effets des actions de prospection omnicanale.

91 h — RNCP40568BC02

Piloter l'activité et les équipes commerciales en mode projet

Analyser les actions commerciales, en définir l'orga., en structurer la conduite et en évaluer les perf. • Déterminer les modes de collaboration • Dév. une posture managériale fédératrice et engageante • Com. sur le projet d'actions commerciales • Rendre compte de la perf. de l'activité commerciale.

84 h — RNCP40568BC04

Hors bloc

• Intégration • Evaluations.

42 h

Au terme de la formation je serai capable de :

Exercer au sein d'entreprises relevant du secteur de l'assurance pour développer le chiffre d'affaires de mon entreprise auprès de grands comptes, de comptes clefs ou au niveau d'une zone géographique.

- Veiller sur l'évolution des marchés, des produits, du comportement d'achat et des attentes clients
- Identifier, évaluer et sélectionner des actions contribuant au dév. commercial omnicanal
- Construire le plan d'action commercial omnicanal et réaliser des actions de prospection omnicanale
- Elaborer la stratégie de prospection et le plan de prospection omnicanal
- Analyser les besoins clients, concevoir l'offre commerciale et conduire la négociation commerciale
- Entretenir la relation client et fidéliser
- Organiser la mise en œuvre des actions commerciales et la mobilisation des équipes
- Coordonner et animer les équipes
- Suivre, évaluer et établir le bilan des actions commerciales

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. Vous pouvez valider les compétences par bloc de compétences.

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