

BACHELOR

# RESPONSABLE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

OPTION : BANQUE-ASSURANCE

ALTERNANCE EN 1 AN

BAC+3



## OBJECTIFS

Le Responsable de Développement Commercial exerce les domaines d'activités suivants :

- Gestion et développement commercial
- Prospection, analyse des besoins et négociation
- Management d'une action commerciale en mode projet
- Commercialisation des produits banque-assurance

La prise en compte de l'environnement du client/prospect particulier ou professionnel, le respect des obligations d'information et le devoir de conseil du client, la maîtrise des différentes typologies de produits banque-assurance, la construction de solutions banque-assurance adaptées aux besoins du client, la commercialisation des produits banque-assurance.

## SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le titulaire du Bachelor Responsable Développement Commercial peut exercer au sein d'entreprises, d'établissements ou d'agences dans la banque ou l'assurance.

## DURÉE

- 644 heures en alternance ;

La durée est adaptée en fonction du profil de l'apprenant/apprenante et sa voie d'accès à la formation.

Entrée en formation : À déterminer à l'issue du positionnement de l'entretien concernant le projet professionnel de l'apprenant/apprenante.

## RYTHME D'ALTERNANCE

Selon les plannings.

Alternance 1/3 Centre et 2/3 Entreprise par la voie de l'apprentissage et de la professionnalisation.

## MÉTIERIS VISÉS

Suite à l'obtention du Bachelor vous pourrez travailler comme :

- Conseiller commercial en assurance
- Chargé de clientèle en assurance
- Chargé de clientèle bancaire
- Conseiller de clientèle bancaire
- Attaché technico-commercial
- Cadre technico-commercial
- Ingénieur commercial
- Ingénieur technico-commercial
- Ingénieur technico-commercial en informatique

BACHELOR RDC - Option banque-assurance - Mise à jour le 16/11/2021

- Responsable technico-commercial
- Technico-commercial
- Responsable commercial
- Responsable commerce international
- Responsable de la stratégie commerciale
- Responsable du développement commercial
- Responsable e-commerce

## PRÉREQUIS

- Diplôme de niveau 5 minimum.

## PUBLIC VISÉ

Par la voie de l'apprentissage :

- Jeunes à partir de 18 ans courant de l'année d'inscription, sous conditions, jusqu'à 29 ans\* révolus
- Personnes en situation de handicap et sportifs de haut niveau sans limite d'âge.
- Futurs créateurs ou repreneurs d'entreprise nécessitant d'obtenir le diplôme pour une activité réglementée sans limite d'âge (dispositif particulier. Nous contacter)
- Personnes en recherche d'emploi

\*possibilité de porter l'Age maximum à 34 ans révolus sur des poursuites d'études déjà réalisées en apprentissage, cas spécifiques – nous contacter

## MODALITÉS D'ACCÈS

- Entretien de recrutement ;
- Étude personnalisée du dossier candidat – CV, lettre de motivation, expériences professionnelles et personnelles.

## DÉLAIS D'ACCÈS

- Inscription 2 mois au minimum.

## TARIFS

- Prise en charge possible suivant les modalités d'accès à la formation et le profil de l'apprenant/

apprenante ;

- Formation gratuite en apprentissage avec rémunération de l'apprenti/ apprentie ;
- Une prise en charge partielle des frais annexes de type repas, nuitée, premier équipement peut être sollicitée auprès de l'OPCO dans le cadre d'un contrat d'apprentissage ;
- Nous consulter.

## DATES & HORAIRES

8h00-12h00 ou 13h00-17h00

Variables selon le planning voir Net YPAREO.

## LIEU DE FORMATION

- 445 rue Gabriel Besson - 04220 Sainte-Tulle

## GROUPE

- De 5 à 12 personnes



## ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Notre structure s'est engagée dans la mise en œuvre d'une politique d'accueil et d'inclusion des personnes en situation de handicap en formation. Vous êtes en situation de handicap merci de contacter Mme Nouchi Evelyne - Référente handicap :

- e.nouchi@icloud.com

## MIXITÉ

Toutes nos formations sont accessibles à tous et toutes, sans discrimination de sexe ou d'origine.

## COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES - OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

À l'issue de cette formation, l'apprenant sera en capacité de :

- Gérer et assurer le développement commercial
- Prospecter, analyser les besoins et négocier une offre
- Manager une action commerciale en mode projet
- Commercialiser des produits Banque-Assurance

## CONTENU DE LA FORMATION

### BLOC A – GERER ET ASSURER LE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

- MA1 - Conduire un projet
- MA2 - Assurer une veille du marché
- MA3 - Créer des tableaux de bord et analyser des indicateurs
- MA4 - Exploiter des données marketing au service de la stratégie commerciale
- MA5 - Elaborer un plan d'actions commerciales
  
- MA6 - Elaborer un budget prévisionnel
- MA7 - Intégrer l'omnicanal dans sa pratique commerciale
- MA8 – Prendre en compte la RSE dans le développement de son entreprise

### BLOC B – PROSPECTER, ANALYSER LES BESOINS ET NEGOCIER UNE OFFRE

- MB1 - Recueillir des données pour détecter les marchés potentiels
- MB2 - Définir une stratégie et un plan de prospection
- MB3 - Maîtriser les principaux outils de prospection et d'analyse
- MB4 - Conduire un entretien de découverte
- MB5 - Réaliser un diagnostic client
- MB6 - Construire une offre technique et commerciale
- MB7 - Evaluer l'impact financier de la solution proposée
- MB8 - Construire l'argumentaire de vente
- MB9 - Préparer différents scénarii de négociation
- MB10 - Maîtriser les techniques de communication nécessaires à la négociation
- MB11 - Négocier en tenant compte des acteurs clés et des objections

- MB12 - Contractualiser l'offre en respectant la législation en vigueur

### BLOC C - MANAGER UNE ACTION COMMERCIALE EN MODE PROJET

- MC1 - Maîtriser les outils de gestion de projet
- MC2 - Organiser et mettre en place une équipe projet
- MC3 - Assurer le leadership du projet en utilisant les outils du management transversal
- MC4 – Animer une réunion dans le cadre d'un projet
- MC5 - Evaluer et analyser les résultats d'un projet

### MÉTHODES PÉDAGOGIQUES MOBILISÉES

- Rythme alterné en centre de formation et entreprise ;
- Positionnement et restitution au Maitre d'Apprentissage ;
- Rencontre Maitre d'Apprentissage/Formateur référent/Représentant légal ;
- Livret de suivi/apprentissage ;
- Visite en entreprise Séances de tutorat/ accompagnement individualisé ;
- Réunions pédagogiques ;
- Formation en présentiel ;
- Équipe pédagogique pluridisciplinaire disposant de nombreuses années d'expériences dans le métier et dans la formation professionnelle ;
- Formation appliquée par une pédagogie inversée, capitalisation sur les périodes en entreprise et complément en centre de formation, pédagogie par objectif ;
- Méthodes actives : TP, travaux de groupes, exposés, mises en situations, vidéo, visites d'entreprises.

### MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Paper board, vidéo projecteur.

## MODALITÉ D'ÉVALUATION

Examen final Bachelor.

La certification totale est délivrée si le candidat obtient 10 de moyenne générale avec une note d'évaluation professionnelle d'au moins 10/20 (150 points) sous réserve de ne pas avoir obtenu une note inférieure à 8 sur l'un des 3 blocs A, B, C (note éliminatoire). Concernant la note du bloc D (Banque-Assurance), elle doit être égale ou supérieure à 10/20 (100 points).

**Bloc A** - Dossier de développement commercial à réaliser en groupe ou individuel sur la base d'éléments fournis par le centre ou issus de l'entreprise :

- Analyse des résultats d'une étude de marché
- Préconisations
- Plan d'actions opérationnel

**Bloc B** - Étude de cas de 4h sur 4 dossiers, production écrite, travail individuel, sur table ou situation d'entreprise :

- Un plan stratégique de prospection
- Une grille d'entretien de découverte
- Une analyse des résultats d'une action de prospection
- Une analyse du risque client
- La conduite d'un entretien de découverte,
- La conduite d'un entretien de négociation,
- Dossier à préparer : organisation du planning d'un projet
- Cas fictif ou situation d'entreprise
- Travail collectif
- Production écrite
- L'animation d'une réunion de projet commercial
- Travail individuel ou collectif
- Production orale.

**Bloc C** - Dossier à préparer :

- Organisation du planning d'un projet
- Cas fictif ou situation d'entreprise
- Travail collectif
- Production écrite
- L'animation d'une réunion de projet commercial
- Travail individuel ou collectif
- Production orale

**Bloc D** - Épreuve orale individuelle de découverte de l'environnement du client banque-assurance.

- Étude de cas écrite portant sur la construction de solutions banque-assurance adaptée à la typologie du client.
- Évaluation professionnelle – temps passé a minima dans l'entreprise
- Rapport
- Soutenance
- Évaluation de l'entreprise
- Responsable de développement commercial
- Volume horaire hors évaluation
- Volume horaire des évaluations (compter ½ j par évaluation, hors production de dossier) -
- Responsable de développement commercial spécialisé Banque-Assurance
- Volume horaire hors évaluation
- Volume horaire des évaluations (compter ½ j par évaluation, hors production de dossier).

## PASSERELLES

- Pas de diplôme passerelle.

## VALIDATION PAR BLOCS

- Pas de validation par bloc possible.

## POURSUITE D'ÉTUDES

- Mastere Entrepreneuriat & Innovation
- Mastere Business Development

## ÉQUIVALENCES

- Aucune.

## INTERVENANTS

Des formateurs possédant les compétences et l'expérience nécessaires dans les domaines de la formation visée.

## PERSONNE À CONTACTER

François-Xavier MICHEL - Chargé des relations entreprises

- [fx.michel@supalternanceprovence.fr](mailto:fx.michel@supalternanceprovence.fr)
- 04 92 70 75 22

## POUR ALLER PLUS LOIN

Codes ROME :

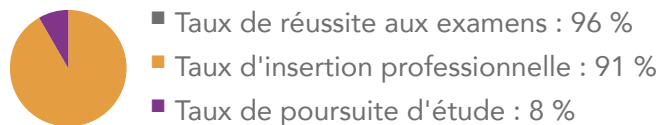
- C1206 - Gestion de clientèle bancaire
- C1102 - Conseil clientèle en assurances
- M1707 - Stratégie commerciale
- D1407 - Relation technico-commerciale

Code RNCP-29535 :

[www.francecompetences.fr/recherche/rncp/29535](http://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/29535)

## INDICATEURS DE PERFORMANCE DE CETTE FORMATION

Taux d'obtention du diplôme et autres indicateurs de performance (2021) :



## MODALITÉS DE CANDIDATURE

Vous souhaitez vous inscrire dans notre établissement, voici les différentes étapes à respecter.



\*Sur notre site internet ou inscription obligatoire sur Parcoursup pour les formations concernées.



Inscrivez-vous à nos BTS et Bachelor sur notre plateforme YPareo en flashant ce code ou directement à l'adresse : [www.supalternanceprovence.fr/je-minscris](http://www.supalternanceprovence.fr/je-minscris)

## Les questions les plus fréquemment posées à notre équipe

### ? « Quelles sont les conditions pour faire un contrat en apprenti ? »

Tous les niveaux de formation sont accessibles en contrat d'apprentissage, vous devez avoir entre 17 et 29 ans révolus. Pour les candidats à l'apprentissage ayant une reconnaissance de travailleur handicapé, il n'existe aucune limite d'âge.

### ? « Comment dois-je procéder pour trouver une entreprise ? »

Vous serez accompagné tout au long de votre parcours de recherche par le chargé des relations entreprises. Celui-ci a pour rôle :

- d'organiser la campagne de recrutement des candidats ;
- de vous aider à la refonte de vos CV et lettres de motivation ;
- de vous positionner dans l'une de nos entreprises partenaires si vous n'avez pas trouvé d'entreprise.

Néanmoins, vous devez être pleinement acteur de votre recherche et faire preuve de professionnalisme en multipliant les contacts avec les entreprises en adéquation avec votre projet.

### ? « De combien de temps je dispose pour trouver mon entreprise ? »

Vous intégrerez la formation à la rentrée et disposerez encore de quelques semaines pour trouver une entreprise d'accueil en bénéficiant du soutien du chargé des relations entreprises.

### ? « Par qui serai-je accompagné en entreprise ? »

Un maître d'apprentissage, salarié ou dirigeant de l'entreprise, vous suivra tout au long de votre contrat. Son rôle est de :

- vous accueillir et faciliter votre insertion dans l'organisation ;
- organiser votre travail ;
- assurer un suivi de vos missions et compétences.

## Pour plus d'informations, contactez-nous !