



CONTENU DE LA FORMATION

La formation en alternance est validée par un diplôme de niveau 6, reconnu par l'Etat, inscrit au répertoire national des certifications professionnelles. Elle vise à former des commerciaux capables de maîtriser des compétences plurielles, sur la base du programme suivant :

Gérer et assurer le développement commercial

- Conduite de projet
- Veille de marché stratégique
- Tableaux de bord et analyse des indicateurs
- Exploitation des données marketing
- Plan d'actions commerciales
- Budget prévisionnel
- RSE

Prospecter, analyser les besoins et négocier une offre

- Recueil de données pour détecter les marchés potentiels
- Stratégie et plan de prospection
- Principaux outils de prospection et d'analyse
- Entretien de découverte
- Diagnostic client
- Offre technique et commerciale
- Argumentaire de vente
- Scénarii de négociation
- Techniques de communication nécessaires à la négociation

Validation des connaissances : Etude de cas sur la prospection et la construction de solutions adaptées à la typologie du client, dossier de développement commercial, conduite d'une négociation, animation d'une réunion commerciale, dossier d'organisation d'un projet, oral sur l'environnement du client banque-assurance

Manager une action commerciale en mode projet

- Outils de gestion de projet
- Mise en place d'une équipe projet
- Outils du management transversal
- Animation de réunion
- Evaluation et analyse des résultats d'un projet

Commercialiser des produits Banque-Assurance

- Rôle économique et sociétal du secteur banque-assurance
- Règles de déontologies
- Réglementation des intermédiaires banque-assurance
- Régime social, matrimonial, patrimonial et fiscal du client
- Gamme de produits banque-assurance
- Commercialisation d'une offre banque-assurance



RYTHME DE L'ALTERNANCE

La formation est dispensée à la CCI formation alternance située au centre ville de Nouméa par une équipe pédagogique et en entreprise (privée ou publique) par un tuteur.

Rythme de l'alternance : **2 semaines en entreprise et 1 semaine en cours.**

Nombre d'heures de cours prévues sur 1 an : 653 heures
(Responsable de Développement Commercial : 471 heures / option banque-assurance : 182 heures)

77%
DE RÉUSSITE
À L'EXAMEN



MODALITÉS D'INSCRIPTION

CONDITIONS D'ADMISSION : Avoir plus de 16 ans, être titulaire d'un BAC+2 de préférence dans le secteur commercial et valider les étapes de recrutement suivantes :

À PARTIR DE JUILLET

MI OCTOBRE

DÉBUT DÉCEMBRE

JANVIER FÉVRIER MARS

1

Enregistrement
au POINT A

(clôture le vendredi 9 octobre 2020)

2

Tests écrits

3

Entretien de motivation
avec un jury + job dating

4

Signature du contrat
d'alternance

5

Début de la
formation

Recherche d'entreprise



RENSEIGNEZ-VOUS

Au POINT A
14 Rue de Verdun - NOUMÉA
contact@pointa.nc

ACCUEIL DU PUBLIC
DU LUNDI AU JEUDI DE 8H À 16H
Tél 24 69 49
www.pointa.nc



CHARGÉ.E CLIENTÈLE

APPRENDRE UN MÉTIER Code ROME : C1707 – C1102 C1206

Le/la futur.e conseiller.ère de clientèle en produits financiers et d'assurance, est un acteur.trice du développement économique de son entité. Il/elle détermine les besoins du client en matières d'épargne, de produits bancaires et d'assurance, en associant l'offre de son établissement. Force de proposition dans le lancement, la mise en œuvre et le déploiement d'un plan d'actions commerciales, il/elle agit non seulement dans le respect de la politique commerciale définie par sa hiérarchie mais aussi de la réglementation et de la déontologie de son secteur d'activité.

ACTIVITÉS

Contribution à l'élaboration de la stratégie commerciale

- Développer de nouvelles stratégies, innover

Négociation des ventes

- Prospector, gérer un portefeuille client
- Mettre en œuvre les techniques de ventes et de négociation
- Promouvoir les produits et services proposés par son entreprise
- Fidéliser la clientèle

Management du développement de l'activité

- Accompagner des projets de développement commercial

Encadrement et animation d'équipe

- Exercer des fonctions d'encadrement d'une équipe commerciale ou d'un centre de profit
- Manager la performance individuelle et collective

MISSIONS

Quel que soit son secteur d'intervention, le titulaire du diplôme en développement commercial possède un vaste champ d'activités et cette fonction est stratégique pour l'entreprise car elle constitue un vecteur de croissance qui influe directement sur ses performances commerciales.



PROFIL MÉTIER REQUIS

- Potentiel commercial
- Organisation et rigueur
- Goût du challenge
- Flexibilité, adaptabilité
- Sens de la relation

EMPLOIS VISÉS

- Chargé de clientèle particuliers / professionnels
- Conseiller en gestion de patrimoine,
- Commercial en assurance
- Conseiller clientèle
- Responsable de portefeuille

100%
D'INSERTION
PROFESSIONNELLE