

Formation
équivalente
BAC+3

Développement Commercial

option banque-assurance

CCI
NOUVELLE-CALÉDONIE

negoventis
un réseau

SE FORMER AUTREMENT AVEC L'ALTERNANCE

un réseau
CCI DE FRANCE



FORMATION

La formation est validée par une **CERTIFICATION PROFESSIONNELLE de niveau 6, délivrée par CCI France**, équivalente à un BAC+3.

Elle est enregistrée au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) par arrêté du 08/12/2017 publié au Journal Officiel du 21/12/2017.

N° de fiche RNCP29535.

Codes NSF : 312p : Gestion des échanges commerciaux et 313 : Finances, banque, assurances, immobilier.

NEGOVENTIS est un réseau animé par CCI de France qui propose des formations adaptées au marché, quelque soit l'âge. Ces formations s'adressent aux salariés et aux demandeurs d'emploi.

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

92%
DE RÉUSSITE
À L'EXAMEN



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 pour cours prévues sur 1 an : 653 heures.

(Responsable de Développement Commercial : 471 heures / option banque-assurance : 182 heures)



MODALITÉS D'INSCRIPTION

CONDITIONS D'ADMISSION

Être titulaire d'un BAC+2 de préférence dans le secteur commercial et valider les étapes de recrutement suivantes :

Recherche d'entreprise



RENSEIGNEZ-VOUS



Votre première étape
vers l'Alternance



POINT A - NC



14 rue de Verdun - NOUMÉA

Accueil du public du lundi au jeudi de 8h à 16h



24 69 49



contact@pointa.nc



www.pointa.nc

Code ROME :
C1707
C1102
C1206

Chargé.e clientèle

cci
NOUVELLE-CALÉDONIE

APPRENDRE UN MÉTIER

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

cci
formation
alternance
NOUVELLE-CALÉDONIE



CCI formation
Alternance NC



14 rue de Verdun
NOUMÉA



24 31 45



cfa@cci.nc



cfa.cci.nc