

Bachelor CHARGÉ DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET MARKETING

spé BANQUE
& ASSURANCE

Bac+3 | 1 an | TITRE RNCP reconnu par l'État

Le chargé de développement commercial spécialisé en banque et assurance exerce son métier dans des agences d'assurance, cabinets de courtage, banques...

Il informe et conseille des particuliers et des entreprises en matière d'assurance et de produits bancaires (retraite, prévoyance, incendie, accidents, épargne...).

Il assure également le conseil, la promotion et la vente des produits et services auprès d'une clientèle de particuliers et de professionnels.

La spécialisation BANQUE & ASSURANCE

ACTIVITES & MISSIONS en entreprise

- Conseiller un client sur les choix à faire, et l'accompagner dans ses démarches
- Maîtriser les techniques de vente et de négociation, de la découverte des besoins jusqu'à la signature du contrat
- Identifier les spécificités techniques des produits et des services des contrats d'assurance et financiers, pour optimiser le traitement des demandes clients
- Maîtriser les spécificités techniques et les modalités des différents produits bancaires
- Appréhender les modalités et conditions liées aux différents contrats d'assurance

TYPES D'ENTREPRISES

- Agent d'assurances
- Etablissement bancaire et financier
- Plateforme téléphonique, banque ou assurance
- Cabinet de courtage en assurances

VOIES D'ACCÈS à la certification

- **Après un parcours de formation** sous statut d'élève ou d'étudiant (1 an, après un Bac+2 validé)
- **En contrat d'apprentissage** (1 an)
- **Après un parcours de formation continue**
- **En contrat de professionnalisation** (1 an)
- **Par candidature individuelle**
- **Par VAE**, Validation des Acquis de l'Expérience

L'ESCOT offre le KIT PRO !

- **Suite PAO AFFINITY** à installer sur vos ordinateurs
- **Certification TOEIC** : prise en charge des frais du test de certification des compétences de compréhension écrite et orale en anglais
- **MONTAGE VIDEO** : 1 abonnement annuel pour une application spécialisée
- **ORDINATEUR PORTABLE** : Emprunt durant toute l'année pour ceux qui n'en ont pas

Développement d'un plan d'action marketing digital

- Identifier les impacts du marketing mobile et viral.
- Appréhender les fondamentaux du référencement naturel, les techniques de référencement payant ou liens sponsorisés.
- Développer le trafic en utilisant les leviers : e-mailing, display, retargeting, affiliation ou jeux concours.
- Intégrer les fonctions avancées du CMS Wordpress, dans le développement technique d'un site internet.

Gestion de l'activité commercial

- Analyser l'environnement de l'entreprise au travers d'une approche systémique (l'offre, la demande...), et d'outils adaptés (matrice de positionnement concurrentiel...).
- Formaliser des objectifs de vente en termes de résultats à atteindre et déterminer les ressources nécessaires (budgétaires, humaines, matérielles...).
- Préparer les études quantitatives et qualitatives, de la collecte d'informations jusqu'à l'analyse.
- Animer et encadrer une équipe : management par objectifs, facteur de motivation...).
- Elaborer des tableaux de bord pour piloter, actualiser les indicateurs de suivi des actions commerciales.
- Construire une procédure de recrutement,
- Appréhender les techniques de négociation et de médiation, au service de la gestion des conflits.
- Identifier les secteurs d'activité, recenser les typologies d'entreprises, faire état de son portefeuille, gérer son agenda.
- Elaborer des argumentaires, des entretiens téléphoniques et en face à face, à travers les outils et techniques de communication

Mise en oeuvre d'un plan d'action de communication

- Identifier les points clés dans la construction stratégique d'un plan de communication
- Présenter la communication sur différents supports choisis

Gestion administrative, financière et juridique d'un projet commercial

- Identifier le seuil de rentabilité à partir des charges variables et fixes.
- Intégrer les critères et indicateurs économiques, au regard des obligations comptables issues du code de commerce (compte de résultats...).
- Formuler des indicateurs d'efficience pour mesurer la rentabilité du projet.
- S'informer sur les règles du droit commercial (droit du consommateur, e-commerce et distribution en ligne, contrat de prestation de service...) et social (recrutement, contrat de travail).
- Recueillir et traiter les informations pour construire des fichiers informatiques.

Pilotage d'un plan d'action marketing

- Réaliser une étude de faisabilité grâce à des outils d'analyses statistiques adaptés.
- Etablir un diagnostic à travers les principes de base des 4 P.
- Identifier les moyens nécessaires à la réalisation du plan marketing.
- Proposer différentes étapes de mise en œuvre des opérations, par l'application des techniques et outils du marketing direct.
- Exploiter et mesurer les résultats des campagnes de marketing direct, afin de proposer des axes d'amélioration.

Gestion d'un projet commercial et marketing

- Mettre en œuvre la méthode et les techniques de conduite de projet
- Fixer des objectifs stratégiques et opérationnels, et les décliner en actions,
- Animer les réunions des équipes par les techniques d'animation dynamiques.
- Estimer et optimiser les coûts et les délais.
- Proposer un cadrage du projet en fonction des données de l'étude de faisabilité.
- Planifier le projet à partir d'outils et de techniques de gestion (graphe de PERT, diagramme de GANTT)
- Identifier les risques et garantir la faisabilité et la sécurité du projet à chacune des étapes.
- Dresser le bilan d'un projet à partir d'indicateurs (évaluation intermédiaire et finale).
- Proposer des actions/mesures correctives et des axes d'évolution.

Spé BANQUE et ASSURANCE

Produits d'assurance

- Incendie, Accident, Risques et Dommages
*Produits « Particuliers » (Assurance automobile, Multirisques Habitation et Complémentaire santé),
Gestion des sinistres dommages et les bases fondamentales du Risque d'entreprise.*
- Assurances de Personnes
Les produits de Prévoyance (complémentaire santé, contrats d'assurance Vie), des produits de placement (valeurs immobilières, valeurs boursières).
- Droit des assurances
L'environnement juridique des assurances, du contrat d'assurance et de ses effets, des obligations de l'assuré et de l'assureur, ...

Produits bancaires

- Produits financiers
Analyse du besoin client et connaissance des produits bancaires et financiers (compte de dépôt, épargne à vue - épargne à terme, services d'investissement, produits financiers, crédit, ...)
- Droit bancaire
L'environnement juridique bancaire, l'application des lois et règlements au secteur financier, la responsabilité du banquier, les contrats bancaires, ...

LES PLUS DE L'ESCOT

- **Formateurs et intervenants professionnels** dans leur domaine d'activité
- **Séminaires et ateliers professionnels**
- **Participation aux ateliers Google, Job Dating, Remise des diplômes, Gala de fin d'année, ...**

LES ACTIVITÉS DU « CHARGÉ DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET MARKETING » S'ARTICULENT AUTOUR DE 6 AXES :

- Gestion de l'activité commerciale,
- Définition et la mise en œuvre d'un plan d'actions de communication,
- Définition d'un plan d'actions commercial et marketing digital,
- Pilotage d'un plan d'actions de marketing,
- Conduite et le pilotage d'un projet commercial
- Gestion administrative, financière et juridique de l'activité commerciale.

Débouchés

- **Collaborateur d'agence**
- **Conseiller commercial en assurance**
- **Chargé d'affaires banque assurance**
- **Chargé de clientèle**
- **Chargé de clientèle grand compte**

Organisation de la formation

Organisation de l'année : septembre à mars en rythme alterné 1 semaine / 2 & mars à septembre, plein temps en entreprise / Examens début septembre N+1

- En alternance (contrat d'apprentissage et contrat de professionnalisation)
- Statut étudiant: 4 à 6 mois de stage, en rythme alterné,
- Par Bloc de compétences: Positionnement individuel avec nos conseillers.
- Par VAE: Positionnement individuel avec nos conseillers

VALIDATION

- **Certification Professionnelle « Chargé(e) de Développement Commercial et Marketing » – Niveau II (Fr - Bac + 3) – Niveau 6 (Eu)** enregistrée au RNCP par arrêté du 09 Avril 2018, publié au Journal Officiel le 17 Avril 2018 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles jusqu'au 18 décembre 2023 – Code NSF 312 – Autorité responsable : SOGESTE - Groupe ESCCOT – Certification accessible via le dispositif VAE. Cette formation est éligible au compte personnel de formation – Code CPF 248563 – <https://certificationprofessionnelle.fr/recherche/rncp/30407>

POURSUITE D'ÉTUDES :

**Mastère
MANAGER D'AFFAIRES**
Bac+5 - 2 ans

Modalités d'ÉVALUATION

- Etudes de cas, Dossiers écrits et soutenances orales, ...



DataDock
Les formations du Groupe Escot
sont conformes aux critères DATADOCK

