

## Organisation

Depuis 50 ans, le Groupe CCI Formation de la Nièvre propose son expertise sur la formation des adultes, notamment par son expertise, ses compétences d'ingénierie, et d'innovation pédagogiques reconnues.

Nous employons des méthodes et des moyens pédagogiques actifs : simulations d'entretiens de vente, utilisation des outils vidéo, téléphonique, micro-informatique, internet.  
Nos intervenants sont tous spécialisés dans leur domaine professionnel.

Notre structure demeure le partenaire de proximité afin de vous accompagner dans votre projet professionnel.

## Contact

### Activité Formation Professionnelle

#### Marina LEUZY

Assistante Cycles Qualifiants  
03 86 60 55 63  
m.leuzy@nievre.cci.fr

#### Corinne PREAULT

Responsable Formation Professionnelle  
03 86 60 55 64  
c.preault@nievre.cci.fr

**Negoventis**  
LES FORMATIONS DES CCI  
AUX METIERS COMMERCIAUX

## Option Banque Assurance

**Bachelor  
RESPONSABLE  
DÉVELOPPEMENT  
COMMERCIAL  
Niveau 6 - Bac+3**

**D'Octobre 2020 à Décembre 2021**



### Groupe CCI Formation

74, rue Faidherbe—58000 NEVERS  
formation@nievre.cci.fr  
Tél : 03 86 60 55 55



### Groupe CCI Formation

74, rue Faidherbe—58000 NEVERS  
formation@nievre.cci.fr  
Tél : 03 86 60 55 55



**CCI NIÈVRE**  
Groupe CCI Formation

NOTRE MÉTIER : L'EXPERTISE FORMATION

## Diplômes

La formation permet d'obtenir le **diplôme de Bachelor reconnu par l'Etat de « Responsable de Développement Commercial »**, inscrit au RNCP Répertoire National des Certifications Professionnelles sur un niveau II (équivalent au Bac+3) par arrêté du 08/12/2017 publié au JO du 21/12/2017.

Le dispositif d'évaluation et de validation est basé sur :

- Des cas de synthèse par blocs de compétences
- Des simulations de vente, de présentation de projet et de situations de management
- L'évaluation des acquis en entreprise par le tuteur
- Le rapport professionnel et la soutenance de stage
- Commercialiser des produits banque-assurance

## Objectifs

Le Responsable de Développement Commercial est capable de participer à l'élaboration de la stratégie commerciale de son entreprise, de piloter les actions commerciales d'une équipe, de gérer en autonomie un portefeuille clients, de mener des négociations complexes, de manager le développement commercial de l'activité.

**Mais aussi la construction de solutions adaptées reposant sur la maîtrise des familles de produits banque-assurance.**

Il intervient aussi bien dans des grandes entreprises organisées en réseaux, agences ou centres de profit que dans des TPE/PME disposant d'une fonction commerciale structurée et sur tous les secteurs d'activités : services, distribution, industrie...

## Admissions

### Publics Concernés

Salariés dans le cadre du plan de formation de l'entreprise, du CPF, d'un contrat de formation en alternance.

Jeunes diplômés d'un Bac +2 commercial, marketing etc...

### Conditions

Etre titulaire d'un diplôme de Niv. 5 (Bac+2) dans le domaine commercial.  
Permis de conduire  
Valider les épreuves de sélection

### Coût de la formation

Gratuit pour les demandeurs d'emploi et alternants (possibilité pour les moins de 30 ans en apprentissage et contrat de professionnalisation pour les autres).  
Sur devis pour les entreprises

## Programme

<b>Bloc A – GERER ET ASSURER LE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL</b>	<b>155 h</b>
A0 – Accueil et cohésion de groupe	7.5 h
A1 - Conduire un projet	15.5 h
A2 - Assurer une veille du marché	7.5 h
A3 - Créer des tableaux de bord et analyser des indicateurs	15.5 h
A4 - Exploiter des données marketing au service de la stratégie commerciale	23.5 h
A5 - Elaborer un plan d'actions commerciales	31 h
A6 - Elaborer un budget prévisionnel	23.5 h
A7 - Intégrer le cross-canal dans sa pratique commerciale	15.5 h
A8 – Prendre en compte la RSE dans le développement de son entreprise	15.5 h

<b>Bloc B – PROSPECTER, ANALYSER LES BESOINS ET NEGOCIER UNE OFFRE</b>	<b>218 h</b>
B1 - Recueillir des données pour détecter les marchés potentiels	8 h
B2 - Définir une stratégie et un plan de prospection	15.5 h
B3 - Maîtriser les principaux outils de prospection et d'analyse	15.5 h
B4 - Conduire un entretien de découverte	31 h
B5 - Réaliser un diagnostic client	15.5 h
B6 - Construire une offre technique et commerciale	23.5 h
B7 - Evaluer l'impact financier de la solution proposée	23.5 h
B8 - Construire l'argumentaire de vente	15.5 h
B9 - Préparer différents scénarii de négociation	15.5 h
B10 - Maîtriser les techniques de communication nécessaires à la négociation	15.5 h
B11 - Négocier en tenant compte des acteurs clés et des objections	31 h
B12 - Contractualiser l'offre en respectant la législation en vigueur	8 h

<b>Bloc C - MANAGER UNE ACTION COMMERCIALE EN MODE PROJET</b>	<b>93 h</b>
C1 - Maîtriser les outils de gestion de projet	23.5 h
C2 - Organiser et mettre en place une équipe projet	15.5 h
C3 - Assurer le leadership du projet en utilisant les outils du management	31 h
C4 – Animer une réunion dans le cadre d'un projet	15.5 h
C5 - Evaluer et analyser les résultats d'un projet	7.5 h

<b>Bloc D - COMMERCIALISER DES PRODUITS BANQUE-ASSURANCE</b>	<b>186 h</b>
D1 - Situer le rôle économique et sociétal du secteur Banque-Assurance	7.75 h
D2 – Respecter les règles de déontologie	7.75 h
D3 – Maitriser la réglementation des intermédiaires banque-assurance	15.5 h
D4 - Analyser le régime social, matrimonial, patrimonial et fiscal du client	15.5 h
D5 – Maitriser la gamme des produits Banque-Assurance de son marché	116 h
D6 - Construire et commercialiser une offre Banque-Assurance	23.5 h

<b>Bloc EVALUATIONS</b>	<b>31h</b>
-------------------------	------------