

# Conseiller Banque Assurance

## Responsable Développement Commercial

FORMATION DISPENSÉE À NIORT



**Alternance**  
Contrat de  
professionnalisation

- **Formation qualifiante**, accessible à Bac+2
- **Diplôme** de niveau Bac+3 enregistré au RNCP niveau II

# Conseiller Banque Assurance Responsable Développement Commercial

Ce parcours, proposé par le Groupe Sup de Co La Rochelle, forme des commerciaux Conseillers Banque Assurance.

## Nos +

- Accompagnement personnalisé
- Formation qualifiante et diplômante
- Parcours progressif et opérationnel
- Mises en situation
- 50 % d'intervenants professionnels



## Contrat de professionnalisation

Intégrer et former un nouveau collaborateur  
au métier de Conseiller Banque Assurance

- > **Diplôme** de niveau Bac+3,  
enregistré au RNCP\* niveau II
- > **Certificat Sup de Co  
La Rochelle**



## ZOOM

Un contenu professionnalisant

- **560** heures de formation
- **36** semaines en entreprise
- > Techniques professionnelles
- > Projet tutoré
- > Enseignement général
- > Projet Voltaire



TÉMOIGNAGE

Laurène BUDYNEK

« Le diplôme Banque est une excellente opportunité et une bonne expérience dans un projet professionnel. En contrat de professionnalisation, cela m'a permis d'acquérir de nouvelles compétences, de créer une véritable valeur ajoutée dans ma carrière professionnelle et ainsi d'accroître mon employabilité sur le marché du travail ».

A l'issue de la formation, ils sont en mesure de :

- prendre en charge un client et en assurer la fidélisation en optimisant sa satisfaction
- analyser les besoins du client en termes de services bancaires, d'assurances et de services périphériques
- négocier ces mêmes besoins dans la relation commerciale
- animer son portefeuille par une pro-activité
- maîtriser la gestion du risque au quotidien
- développer la clientèle
- utiliser l'ensemble des canaux de distribution

## 560 heures

Parcours de 12 mois,  
16 semaines de formation 2015-2016

### Module 60h

#### Contribuer à l'élaboration de la stratégie commerciale de l'entreprise

- Assurer une veille stratégique du marché
- Intégrer l'utilisation des bases de données marketing dans l'élaboration de la stratégie commerciale
- Concevoir des offres commerciales innovantes
- Elaborer un Plan d'Action Commercial
- Apprécier les données géopolitique

### Module 190h

#### Environnement Banque Assurances

- La Banque des particuliers, le droit et son environnement
- Le système bancaire, sa réglementation et le financement de l'économie
- L'épargne bilancielle et financière
- Les risques et les engagements
- L'assurance de biens et de personnes
- L'approche patrimoniale
- La fiscalité des particuliers
- Le juridique des sociétés civiles
- Mathématiques financières
- La responsabilité sociétale
- Le marketing digital et le multicanal

### Module 30h

#### Conduite de projet tutorée en agence bancaire

### Module 120h

#### Négocier des ventes

- Définir une stratégie de prospection
- Evaluer le risque client
- Maîtriser la complexité des différents processus d'achat
- Connaître la psychologie de l'acheteur et les techniques comportementales
- Préparer et conduire une négociation complexe
- Se familiariser avec d'autres codes culturels
- Conduire une négociation en langue étrangère
- Fidéliser et Développer durablement la clientèle

### Module 90h

#### Manager le développement de son activité

- Gérer financièrement un centre de profit
- Conduire des projets de développement
- Développer son activité par la mise en place d'actions promotionnelles et événementielles adaptées
- Mener en langue étrangère un projet inscrit dans un contexte international
- Utiliser les techniques d'information et de communication

### Module 70h

#### Encadrer et animer une équipe

- Gérer le personnel et les compétences
- Intégrer les concepts de développement durable et de Qualité dans son management
- Manager, optimiser les performances individuelles et collectives
- Développer son leadership et son efficacité personnelle
- Communiquer avec son équipe de travail

# Formation Continue : les engagements du Groupe Sup de Co La Rochelle

Des contenus parfaitement adaptés  
aux participants.

Une priorité aux échanges  
et aux mises en pratique.

Des intervenants spécialistes  
des entreprises et des Hommes.

Un accompagnement personnalisé.

Plus de 98 % de taux de satisfaction.

Admissibilité au parcours Conseiller  
Banque Assurance :

- Diplôme BAC+2 minimum
- Dossier de candidature
- Entretien de motivation

L'entreprise et le Groupe Sup de Co La Rochelle  
réalisent la sélection des candidats.

**Le Groupe Sup de Co La Rochelle est un acteur engagé et expérimenté  
dans le domaine des formations pour les métiers de la banque  
et de l'assurance, notamment à travers les parcours suivants :**

- 1 BADGE\* Chargé de clientèle Particuliers patrimoine en agence**  
Depuis 2010, le Groupe Sup de Co La Rochelle forme pour une caisse régionale mutualiste des chargés de clientèle dédiés aux particuliers disposant d'un patrimoine ou de revenus importants.
- 2 BADGE\* Manager de centre d'activités**  
Depuis 2011, ce parcours est destiné à des cadres opérationnels pour renforcer la maîtrise des outils essentiels du pilotage (stratégie, gestion, exécution des plans d'actions) tout en optimisant leur aisance managériale et leur efficacité relationnelle.
- 3 L'apprentissage des métiers de la banque et de l'assurance**  
Le programme Grande École du Groupe Sup de Co La Rochelle (Grade de Master) forme chaque année en alternance des chargés de clientèle pour différents métiers bancaires.

*\*Bilan d'Aptitude Délivré par les Grandes Écoles, 210 h sur 9 mois – Formation Certifiante*



## Votre contact CCI Deux-Sèvres

Conseillère Formation : Pascale MOREAU  
Tél : 05 49 28 79 84 - mail : p.moreau@cci79.com



## Vos contacts Sup de Co La Rochelle

Coordinatrice de programmes : Anne DUGUET  
Tél : 05 16 19 62 32 - mail : dugueta@esc-larochelle.fr  
Directeur Formation Continue : Thierry ANDRIEU  
Tél : 05 16 19 62 47 - 06 27 81 71 66 - mail : andrieut@esc-larochelle.fr

[www.esc-larochelle.fr](http://www.esc-larochelle.fr)

102 rue de Coureilles - Les Minimes - 17024 La Rochelle Cedex 1 - Tél : 05 46 51 77 00



une école



Groupe Sup de Co  
La Rochelle