

La Rochelle

BUSINESS SCHOOL

Entreprises
et Carrières



CONSEILLER BANQUE ASSURANCE

■ Alternance : contrat de professionnalisation

- Formation qualifiante, accessible à Bac+2
- Diplôme Bac+3 « Responsable de Développement Commercial »
- Formation dispensée à Angoulême



PARTENARIAT
GROUPE SUP DE CO LA ROCHELLE
CAMPUS CIFOP – CCI ANGOULÊME



CONSEILLER BANQUE ASSURANCE

Responsable de Développement Commercial

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

■ À l'issue de la formation, l'apprenant est 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.

Nos plus

- **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 Groupe Sup de Co La Rochelle



CONDITIONS D'ADMISSION

- 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.





Témoignage

Laurence BUDYNEK



« Ce diplôme 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 ».



UN CONTENU PROFESSIONNALISANT

- 560 heures de formation
- 36 semaines en entreprise
- Techniques professionnelles

- Projet tutoré
- Enseignement général
- Projet Voltaire



560 heures



Parcours de 12 mois

16 semaines de formation pour 2017-2018

133h

MODULE **Gérer et assurer le développement commercial**

- Conduire un projet
- Assurer une veille du marché
- Créer des tableaux de bord et analyser des indicateurs
- Exploiter des données marketing au service de la stratégie commerciale
- Élaborer un plan d'actions commerciales
- Élaborer un budget prévisionnel
- Intégrer le cross-canal dans sa pratique commerciale
- Prendre en compte la RSE dans le développement de son entreprise

147h

MODULE **Prospecter, analyser les besoins et négocier une offre**

- Recueillir des données pour détecter les marchés potentiels
- Définir une stratégie et un plan de prospection
- Maîtriser les principaux outils de prospection et d'analyse
- Conduire un entretien de découverte
- Réaliser un diagnostic client
- Construire une offre technique et commerciale
- Évaluer l'impact financier de la solution proposée
- Construire l'argumentaire de vente
- Préparer différents scénarii de négociation
- Maîtriser les techniques de communication nécessaires à la négociation
- Négocier en tenant compte des acteurs clés et des objections
- Contractualiser l'offre en respectant la législation en vigueur

189h

MODULE **Environnement Banque Assurance**

- 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

91h

MODULE **Manager une action commerciale en mode projet**

- Maîtriser les outils de gestion de projet
- Organiser et mettre en place une équipe projet
- Assurer le leadership du projet en utilisant les outils du management transversal
- Animer une réunion dans le cadre d'un projet
- Évaluer et analyser les résultats d'un projet

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.**

Le Groupe Sup de Co La Rochelle et son département Exécutive

La formation professionnelle est un véritable levier de compétitivité et de performance de l'entreprise. Elle contribue à l'amélioration des connaissances et compétences de chacun et renforce son employabilité.

Ainsi le Groupe Sup de Co La Rochelle forme chaque année plus de 400 cadres et dirigeants, essentiellement sur des parcours sur mesure de quelques jours à plusieurs mois avec son programme Grande École, grade de Master, en version Exécutive.

Nous développons 7 domaines d'expertise :

- Management et leadership
- Tourisme et luxe
- Banque, Assurance et Immobilier
- Grande Distribution
- Transport Multimodal
- Responsabilité Sociétale des Entreprises
- Interculturel

Nous proposons également des méthodes innovantes d'intelligence relationnelle et collaborative au travers l'Action Learning dont nous sommes les seuls représentants en France. Cette méthode permet d'apporter des solutions aux problèmes complexes de l'entreprise par l'organisation de sessions courtes réunissant 5 à 8 personnes.

Elle associe la pratique du questionnement entre les participants avec l'animation d'un coach chargé de stimuler la création de valeur.

Campus Cifop
CCI ANGOULÊME

Votre contact
Campus CIFOP -CCI Angoulême

Conseillère Formation : Louïsette BLANCHARD
Tél : 05 45 90 13 79 - 06 21 45 23 40
mail : louïsette.blanchard@cifop.fr

Vos contacts

Coordinatrice de programmes : Cécile CHARBONNIER
Tél : 05 16 19 62 32 - mail : charbonnierc@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

102 rue de Coureilles - Les Minimes - 17024 La Rochelle Cedex 1
Tél +33 (0) 546 51 77 00

une école



Groupe Sup de Co
La Rochelle