

### Formation de niveau bac+3, par apprentissage

#### Programme

La formation en alternance est validée par un diplôme de niveau II, reconnu par l'Etat, inscrit au répertoire national des certifications professionnelles. Elle vise à former des commerciaux capables de maîtriser des compétences plurielles, sur la base du programme suivant :

##### Compétences A : 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

##### Compétences C : 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

##### Compétences B : 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

##### Compétences optionnel : 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

**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.

#### Profil requis

- ❖ Potentiel commercial
- ❖ Organisation et rigueur
- ❖ Goût du challenge
- ❖ Flexibilité, adaptabilité
- ❖ Sens de la relation

#### Rythme de l'alternance

La formation est dispensée à la CCI Apprentissage située au centre ville de Nouméa par une équipe pédagogique en partenariat avec Négoventis, réseau des formations commerciales des CCI, et en entreprise par un Maître d'apprentissage.

Rythme de l'alternance : **2 semaines en entreprise et 1 semaine en cours.**

Nombre d'heures de cours prévues pour l'année : Responsable de développement commercial option banque-assurance : 651 heures (Responsable de Développement Commercial : 469 heures / option banque-assurance : 182 heures)

#### Conditions d'admission

- Être titulaire d'un Bac+2 minimum, préférence secteur commercial
- Retrait des dossiers d'inscription à partir d'août 2017
- Réunion d'information collective à partir de septembre 2017
- Positionnement : évaluation écrite en octobre 2017
- Entretien oral face à un jury en novembre 2017
- Recherche d'un Maître d'apprentissage à partir de décembre 2017
- Signature du contrat d'apprentissage de décembre 2017 à février 2018
- Rentrée prévisionnelle à la CCI Apprentissage en **février 2018**

**POUR S'INSCRIRE**  
se présenter au  
POINT Apprentissage  
muni d'une pièce d'identité



**14 rue de Verdun – NOUMÉA**  
**Téléphone : 24 69 49**  
**contact@apprentissage.nc**  
ACCUEIL DU PUBLIC DU LUNDI AU JEUDI  
DE 8H À 16H  
**www.apprentissage.nc**



Code ROME : C1707 – C1102 – C1206

## CHARGÉ CLIENTÈLE option banque-assurance

Le titulaire du BACHELOR Développement Commercial, futur conseiller de clientèle en produits financiers et d'assurance, est un acteur du développement économique de son entité. Il 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 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.

### Domaines d'activité

#### Contribution à l'élaboration de la stratégie commerciale

- Développer de nouvelles stratégies, innover

#### Négociation des ventes

- Prospecter, 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 BACHELOR 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.

### Débouchés

- ❖ Chargé de clientèle particuliers / professionnels
- ❖ Conseiller en gestion de patrimoine,
- ❖ Commercial en assurance
- ❖ Conseiller clientèle
- ❖ Responsable de portefeuille

### Statut

- ❖ En contrat d'apprentissage ou en contrat de qualification, ou salarié
- ❖ Rémunéré par l'employeur suivant le barème en vigueur
- ❖ Salaire exonéré des charges patronales\*
- ❖ Couverture sociale CAFAT prise en charge par le Gouvernement de la Nouvelle-Calédonie\*

\* Selon le contrat