



RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Banque - Assurance

- **Diplôme reconnu par l'Etat** de niveau II
- Formation rémunérée, en **alternance**

BAC
+3



Certification **AMF** (Autorisation des Marchés Financiers)

NIVEAU DEMANDÉ

Etre titulaire d'une certification de niveau III (Bac+2) et/ou justifier de 3 ans d'expérience professionnelle dans les fonctions commerciales

CANDIDATURE

- Dossier + CV + Lettre de motivation
- Entretien de motivation

FORME ET DURÉE

- Formation en apprentissage
- Durée : 12 mois
- Rentrée en septembre

RYTHME D'ALTERNANCE FORMATION / ENTREPRISE

- 644 h en centre de formation
- 2 semaines en formation
 - 2 semaines en agence

Réseau national
100 CCI Partenaires

OBJECTIFS

- Devenir un chargé de clientèle particulier, opérationnel pour une agence
- Il est rattaché hiérarchiquement au responsable du marché des particuliers de l'agence
- Le chargé de clientèle, en agence, commercialise des biens et services pour une clientèle de particuliers
- Il est un des principaux interlocuteurs du client avec sa banque
- A l'écoute de ses besoins, il le conseille sur les produits et services pour répondre au mieux de ses attentes

PROGRAMME

- Gérer et assurer le développement commercial
- Prospector, analyser les besoins et négocier une offre
- Manager une action commerciale en mode projet
- Commercialiser des produits Banque-Assurance

ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS

> BANQUE

- Clients et compte de dépôt
- Produits bancaires et non bancaires d'épargne
- Prévention et gestion des risques
- Crédit aux particuliers
- Approche patrimoniale du client
- Produits financiers

> ASSURANCE

- Découverte du client par la prise en compte de son environnement
- Construction de solutions en assurance
- Commercialisation de l'assurance fondée sur le respect des obligations d'information et le devoir de conseil - La protection du consommateur assuré

MÉTIERS VISÉS

- Conseiller(ère) clientèle particuliers
- Chargé(e) de développement clientèle particuliers
- Gestionnaire de clientèle professionnelle
- Gestionnaire de clientèle particulier
- Conseiller(ère) assurance
- Conseiller(ère) à distance
- Conseiller(ère) commercial(e)

CONTACT : Adélaïde DELACOU
02 43 40 60 95 • 06 78 47 71 95
adelaide.delacou@lemans.cci.fr

CFA CCI Le Mans Sarthe, 132 rue Henri Champion, 72100 Le Mans
www.cfa.lemans.sarthe.cci.fr