

### Formation 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 : 653 heures (Responsable de Développement Commercial : 471 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 de **juillet 2018**
- Evaluation écrite en octobre 2018
- Entretien de motivation en novembre 2018
- Recherche d'un Maître d'apprentissage
- Signature du contrat d'apprentissage
- Rentrée à la CCI Apprentissage en **janvier 2019**

**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 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 diplôme en 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 clientèle
- ❖ Conseiller en gestion de patrimoine,
- ❖ Responsable de portefeuille
- ❖ Commercial en assurance

### 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