



BACHELOR

FINANCE BANQUE ASSURANCE*

Le Responsable du développement et du pilotage commercial se présente, soit comme un manager de proximité et intermédiaire qui occupe une place de pivot entre les équipes opérationnelles et la direction générale ou commerciale, soit comme un opérationnel de la vente responsable d'un secteur, unité, gamme ou type de clientèle qui organise en toute autonomie son activité pour atteindre ses objectifs dans les secteurs de la banque ou de l'assurance. Il est défini comme celui qui joue un rôle :

- De développement commercial via le développement du portefeuille clients et du chiffre d'affaires (soit par la réalisation de ses propres ventes soit par l'encadrement de son équipe).
- De pilotage de l'activité commerciale via les canaux traditionnels et digitaux : il analyse des données chiffrées et traduit les orientations stratégiques de la direction en décisions commerciales opérationnelles dans son périmètre de responsabilité.



APTITUDE

PROFIL ET QUALITÉS RECHERCHÉES

Rigueur
Fiabilité
Initiative et autonomie
Force de proposition
Ecoute, aisance relationnelle



PRÉREQUIS

Être titulaire :

D'un diplôme BAC +2, ou d'un titre niveau 5 enregistré auprès de France Compétences ou de 120 crédits ECTS.

OU

Candidat non titulaire d'un diplôme ou d'un titre 5 mais justifiant de plus de deux années d'expérience dans des responsabilités commerciales ou marketing / Candidature validée par le certificateur

OU

Préparation à la certification par la voie de la VAE



DÉBOUCHÉS

Responsable commercial
Business développer
Responsable des ventes
Chef de projet
Chargé(e) de développement commercial
Chargé(e) de mission
Attaché(e) commercial
Vendeur

POURSUITE D'ÉTUDES

Masters spécialisés

MODALITÉS DE RECRUTEMENT ET DÉLAIS D'ACCÈS

Étape 1 : Pré-inscription en ligne sur notre site internet <http://www.providencecholet.com> via le lien YPAREO ou le QR Code

Étape 2 : Etude du dossier de candidature par l'UFA CFP La Providence, validation par le certificateur.

Étape 3 : Si dossier retenu : entretien individuel de positionnement.

Étape 4 : Décision de la commission recrutement.

Campagne de recrutement entre janvier et septembre chaque année.

A noter : Cette phase d'inscription est indispensable dans le cadre de toute candidature.



*Dans le cadre de la formation les étudiants préparent le titre à finalité professionnelle, Responsable du développement et du pilotage commercial, de niveau 6, code NSF 312, enregistré au RNCP par décision de France Compétences en date du 30 mars 2020, délivré par Ascencia Business School, en partenariat avec le Collège de Paris.



DURÉE ET ORGANISATION DE LA FORMATION

12 mois de formation / 550 heures de formation
Début de l'action de formation : Septembre

Rythme d'alternance :

→ Planning d'alternance consultable en ligne :

<http://www.providencecholet.com>

Capacité d'accueil : 12 candidats



STATUT ET RÉMUNÉRATION

Statut de l'alternant en formation : salarié

Sous contrat d'apprentissage / professionnalisation



TARIF ET FINANCEMENT DE LA FORMATION

Formation gratuite pour l'alternant.

Le coût de la formation est pris en charge par l'OPCO de l'entreprise.

Niveau de prise en charge suivant accord de branche.

Plus d'information sur www.francecompetences.fr



MÉTHODES MOBILISÉES

Approche pédagogique en présentiel, distanciel, synchrone et asynchrone.

Webinaire



MODALITÉS D'ÉVALUATION

• Évaluation sommative individuelle réalisée par une épreuve de synthèse spécifique à chaque bloc de compétences composant le titre

• Évaluation à l'issue du parcours de formation reprenant l'ensemble des acquis des blocs de compétences

• Évaluation finale par le jury de certification



REPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :

ACTIONS DE FORMATION PAR APPRENTISSAGE
ACTIONS DE FORMATION

ACCUEIL DE PERSONNE EN SITUATION DE HANDICAP

La référente handicap en partenariat avec notre démarche d'accompagnement personnalisée, contribue à l'accompagnement des personnes en situation de handicap. Pour toute demande d'information, prendre contact avec l'UFA CFP :

Madame Amélie GODARD au 02 41 75 28 06.

Le responsable du développement et du pilotage commercial

**- Finance Banque Assurance -
exerce les activités suivantes :**

BLOC 1 : Analyser les données commerciales-marketing et participer à la stratégie commerciale

- Analyse des données de l'activité commerciale
- Analyse des données issues d'études de marché
- Appréhender les tendances concernant les prospects et clients, soit pour identifier les besoins des premiers ou fidéliser les seconds
- Veille concurrentielle indépendante aux études de marché
- Détecter et remonter les informations relatives au marché, aux cibles et aux concurrents à sa direction
- Participer aux décisions stratégiques et à l'élaboration de la stratégie commerciale

BLOC 2 : Développer un portefeuille clients (B to B / Grands comptes)

- Assurer la commercialisation du produit/service et la relation client sur son unité-zone
- Faire des propositions adaptées aux clients tout en étant rodé à la démarche segmentation-ciblage-positionnement
- Négocier des contrats parfois complexes avec des professionnels

BLOC 3 : Piloter la performance commerciale et déployer des actions commerciales et marketing client via des canaux traditionnels et digitaux

- Réaliser ou mettre en œuvre dans leur intégralité des actions marketing
- Déterminer les objectifs et affecter les moyens matériels et humains, planifier et participer à la création d'outils nécessaires
- Déterminer les actions commerciales à mettre en œuvre (Plan de promotion ; prospection, fidélisation)

BLOC 4 : Assurer le management de l'équipe commerciale

- Participer au recrutement de l'équipe commerciale (voire recrute selon son niveau de délégation)
- Piloter l'équipe commerciale en fonction des objectifs de vente et organiser le travail en équipe
- Contribuer à la professionnalisation de l'équipe par divers moyens et l'évaluer
- Motiver l'équipe en mettant en place différents leviers de motivation : rémunération ; challenges etc...

Le titre ne peut être validé qu'à l'obtention de la note d'au moins 10/20 sur chaque bloc et avec le passage du grand oral.

CONTACTEZ-NOUS !

UFA CFP LA PROVIDENCE

33 avenue Gustave Ferrié • BP 20646

49306 CHOLET CEDEX

☎ 02 41 75 28 06

cfacfp@providencecholet.com

<http://www.providencecholet.com>

