

Responsable de développement commercial (option banque-assurance)

RNCP29535 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	313, 312p
Formacode(s)	41054, 34026
Code(s) ROME	C1206, C1102, M1707, D1407
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	21/12/2021

Certificateur(s)

CCI FRANCE · SIRET : 18750002000073

Partenaires habilités

93 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 93 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
ACIF ENTREPRISES	44334384300019	Former et organiser l'évaluation
ADEN FORMATIONS ENTREPRISE (ADEN ENTREPRISE)	78071407700069	Former et organiser l'évaluation
AGENCE DE SAINT RAPHAEL	18830001600121	Former et organiser l'évaluation
ASSOCIATION DU CENTRE DE FORMATION D'APPRENTIS DES CHAMBRES DE METIERS ET ARTISANAT ET CHAMBRE DE COMMERCE INDUSTRIEL CHER	30804972500036	Former et organiser l'évaluation
CAMPUS DU LAC	41058110200010	Former et organiser l'évaluation
CCI DES HAUTES PYRENEES	18650001300054	Former et organiser l'évaluation
CCI FORMATION SAINT-ETIENNE	13002170200084	Former et organiser l'évaluation
CCIL AISNE CFA LAON	13002271800279	Former et organiser l'évaluation
CCIL GRAND HAINAUT GROUPE FORMATION	13002271800485	Former et organiser l'évaluation
CCIL GRAND LILLE CEPRECO	13002271800188	Former et organiser l'évaluation

Liste complète des 93 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp29535-responsable-de-developpement-commercial-option-banque-assurance/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le Responsable de Développement Commercial (RDC), exerce au sein d'entreprises, d'établissements ou d'agences relevant de secteurs extrêmement diversifiés comme l'industrie, l'immobilier, les transports, les communications, la banque, l'assurance, les prestations d'ingénierie et de conseil, les médias, les hautes technologies,.... Selon le secteur d'activités, la clientèle du RDC peut être composée de particuliers ou d'entreprises. Le Responsable de Développement Commercial exerce les domaines d'activités suivants :

A/ Gestion et développement commercial

L'exercice d'une fonction de veille, l'analyse du marché, des produits, du comportement d'achat et des attentes clients, la conception du plan d'actions, la mise en œuvre et le suivi des actions, le suivi et l'analyse des ventes, le choix de nouvelles orientations ou action, le reporting des activités auprès de la direction

B/ Prospection, analyse des besoins et négociation d'une offre

Le choix des actions selon les cibles visées, l'organisation opérationnelle de la prospection, la définition des modalités de suivi, le recueil d'informations sur les cibles en amont et en cours de prospection, le recueil d'informations sur les entreprises prospects et l'évaluation de leur solvabilité, le repérage du processus décisionnaire et des acteurs pertinents, l'analyse de la demande, de l'offre et le repérage des besoins sous-tendus, la construction d'une offre adaptée et la rédaction de la proposition, le développement d'un argumentaire lié à l'offre, l'élaboration de sa stratégie de négociation, le choix des leviers sur lesquels agir la construction de scénarios de négociation, la conduite de la négociation et sa conclusion, l'analyse de la négociation réalisée et des résultats atteints

C/ Management d'une action commerciale en mode projet

L'analyse des compétences à mobiliser, la structuration de la conduite de l'affaire en mode projet, la planification du projet, l'animation de réunion projet, le suivi du projet et l'évaluation des résultats

Et pour les responsables de développement commercial spécialisés dans le secteur de la Banque-Assurance

D/ Commercialisation des produits banque-assurance

La prise en compte de l'environnement du client/prospect particulier ou professionnel, le respect des obligations d'information et le devoir de conseil du client, la maîtrise des différentes typologies de produits banque-assurance, la construction de solutions banque-assurance adaptées aux besoins du client, la commercialisation des produits banque-assurance

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Capacités attestées :

Gérer et assurer le développement commercial

Exercer une fonction de veille sur son secteur, sur la concurrence et sur les évolutions des nouveaux usages produits par le digital et les réseaux sociaux, définir le plan des actions opérationnelles à mener, structurer les actions à conduire en déterminant pour chacune, les objectifs à atteindre, les moyens à mobiliser, les normes et délais à respecter, suivre le déroulement des actions mises en place, effectuer le report de son activité auprès de sa direction.

Prospecter, analyser les besoins et négocier une offre

Détecter les marchés potentiels privés et publics, sélectionner les actions de prospection pertinentes et innovantes à mettre en œuvre, organiser le plan de prospection, recueillir, par différents moyens, des informations complémentaires sur ses besoins et sur le processus de prise de décision interne en matière d'achat, conduire des entretiens de découverte permettant d'obtenir un maximum d'informations sur l'entreprise, analyser les résultats afin d'identifier les informations pertinentes à faire remonter à la direction en vue d'alimenter la réflexion stratégique de l'entreprise, analyser les spécificités et caractéristiques de celle-ci en évaluant ses différentes dimensions et ses risques potentiels, effectuer le diagnostic du client/prospect sur ses besoins, sa solvabilité et sur l'intérêt qu'il représente à devenir cliente de sa propre entreprise, construire une solution adaptée à celui-ci en combinant les différentes possibilités, calculer le coût de revient de celle-ci, structurer une proposition commerciale professionnelle et attractive, identifier les acteurs clefs avec lesquels mener les négociations, élaborer plusieurs scénarios de négociation, conduire un entretien de négociation, prendre en compte les arguments et objections de son ou ses interlocuteurs, valider les points d'accords conclus, évaluer le moment critique de la prise de décision, conclure la vente en vérifiant avec l'accord du client, les différents termes de la proposition, collaborer à la rédaction du contrat, évaluer le processus de négociation

Manager une action commerciale en mode projet

Analyser les composantes de l'offre, définir l'organisation à mettre en œuvre, planifier les grandes étapes du projet, coordonner l'action des différents acteurs, animer des réunions projet, communiquer sur le projet auprès des acteurs internes et externes concernés, exercer une fonction de leadership, permettant de contribuer au travail du groupe, évaluer les résultats atteints

Commercialiser des produits Banque-Assurance

Analyser le régime social, matrimonial, patrimonial et fiscal du client, conseiller le client sur les solutions potentielles, construire des solutions assurances et/ou bancaires, contractualiser la vente des produits banque/assurance

Blocs de compétences

RNCP29535BC01 — Gérer et assurer le développement commercial

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

En exerçant une fonction de veille et en étant attentif

à sa cohérence avec la stratégie commerciale de l'entreprise,

mettre en œuvre le plan des actions opérationnelles devant contribuer au développement des ventes, en suivant les résultats atteints et en procédant aux ajustements nécessaires ou à la mise en œuvre d'actions innovantes en accord avec la direction.

Modalités d'évaluation :

En formation initiale (Primo-apprenant)

Produire un dossier commercial contenant :

.

Une étude de marché

.

Des préconisations

.

Un plan d'actions opérationnelles

Etude de cas ou situation d'entreprise, Travail individuel ou collectif, Production écrite

Evaluation professionnelle

En formation continue (salarié)

Produire un dossier commercial contenant :

.

Une étude de marché

.

Des préconisations

.

Un plan d'actions opérationnelles

Etude de cas ou situation d'entreprise, Travail individuel ou collectif, Production écrite

Ou

Réalisation d'un portefeuille de preuves en relation avec le bloc, 3 à 6 mois après le parcours formatif et une immersion professionnelle de cette durée.

RNCP29535BC02 — Prospecter, analyser les besoins et négocier une offre

LISTE DE COMPÉTENCES

En tenant compte des caractéristiques de sa zone et des moyens à sa disposition, et en élaborant sa stratégie, piloter la mise en œuvre du plan de prospection en sélectionnant les modes et les actions les plus pertinents au regard du public cible, des objectifs à atteindre et des caractéristiques de la zone.

Après avoir conduit un ou plusieurs entretiens d'analyse de la demande et de repérage des besoins des clients ou prospects rencontrés, et en évaluant les risques potentiels liés à la demande, construire une offre adaptée au diagnostic posé en tenant compte des différents produits ou services proposés par son entreprise.

En élaborant sa stratégie et en identifiant les leviers sur lesquels agir, conduire une négociation permettant de conclure positivement la vente tout en respectant le cadre fixé par sa direction.

Modalités d'évaluation :

En formation initiale (Primo-apprenant)

- Etude de cas, production écrite, travail individuel, sur table ou situation d'entreprise:
- Un plan stratégique de prospection
- Une grille d'entretien de découverte
- Une analyse des résultats d'une action de prospection
- Une analyse du risque client
- La conduite d'un entretien de découverte
- La conduite d'un entretien de négociation

Evaluation professionnelle

En formation continue (salarié)

- Etude de cas, production écrite, travail individuel, sur table ou situation d'entreprise:
- Un plan stratégique de prospection
- Une grille d'entretien de découverte
- Une analyse des résultats d'une action de prospection
- Une analyse du risque client
- La conduite d'un entretien de découverte
- La conduite d'un entretien de négociation

Ou

Réalisation d'un portefeuille de preuves en relation avec le bloc, 3 à 6 mois après le parcours formatif et une immersion professionnelle de cette durée.

RNCP29535BC03 — Manager une action commerciale en mode projet

LISTE DE COMPÉTENCES

Dans le cadre de l'élaboration et de la négociation d'une offre, manager une action commerciale en mobilisant les acteurs impliqués dans le projet.

Modalités d'évaluation :

En formation initiale (Primo-apprenant)

Produire :

- L'organisation du planning d'un projet

Etude de cas ou situation d'entreprise, Travail collectif, Production écrite

- L'animation d'une réunion d'action commerciale

Travail individuel ou collectif, Production orale

Evaluation professionnelle

En formation continue (salarié)

- L'organisation du planning d'un projet

Etude de cas ou situation d'entreprise, Travail collectif, Production écrite

- L'animation d'une réunion d'action commerciale

Travail individuel ou collectif, Production orale

Ou

Réalisation d'un portefeuille de preuves en relation avec le bloc, 3 à 6 mois après le parcours formatif et une immersion professionnelle de cette durée.

RNCP29535BC04 — Commercialiser des produits banque-assurance

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

En exerçant une fonction commerciale et en respectant les réglementations, déterminer les besoins des clients/prospects, afin de proposer les solutions banque-assurance adaptées aux différentes cibles, tout en sécurisant les opérations.

Modalités d'évaluation :

En formation initiale (Primo-apprenant)

La découverte de l'environnement du client banque-assurance

Travail individuel, production orale

Produire :

La construction de solutions banque-assurance adaptée à la typologie du client

Etude de cas ou situation d'entreprise, Travail individuel ou collectif, Production écrite

Evaluation professionnelle

En formation continue (salarié)

La découverte de l'environnement du client banque-assurance

Travail individuel, production orale

Produire :

La construction de solutions banque-assurance adaptée à la typologie du client

Etude de cas ou situation d'entreprise, Travail individuel ou collectif, Production écrite

Ou

Réalisation d'un portefeuille de preuves en relation avec le bloc, 3 à 6 mois après le parcours formatif et une immersion professionnelle de cette durée.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Un secteur émerge très fortement, celui de la banque-assurance, avec près de 27% des certifiés en situation à la sortie pour la promotion 2015. D'autres secteurs sont également très représentés, le commerce (dont le commerce de gros) pour 26%. L'industrie et les services aux entreprises sont proportionnellement présents pour près de 10%.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Les emplois occupés peuvent être : Conseiller commercial en assurance, Chargé de clientèle en assurance, Chargé de clientèle bancaire, Conseiller de clientèle bancaire, Attaché technico-commercial, Cadre technico-commercial, Ingénieur commercial, Ingénieur technico-commercial, Ingénieur technico-commercial en informatique, Responsable technico-commercial, Technico-commercial, Responsable commercial, Responsable commerce international, Responsable de la stratégie commerciale, Responsable du développement commercial, Responsable e-commerce

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Modérée (3/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 802 €
Familles professionnelles (FAP)	QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque · tension 5/5 (Très élevée) QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque · tension 3/5 (Modérée) QDX01 — Employés et techniciens commerciaux des assurances · tension 3/5 (Modérée) QDX02 — Cadres et indépendants commerciaux des assurances · tension 3/5 (Modérée) R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) · tension 3/5 (Modérée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible) R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	56 833
Jugés difficiles à recruter	34 %
Emplois saisonniers	3 %

Familles professionnelles (FAP)

QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque
QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque
QDX01 — Employés et techniciens commerciaux des assurances
QDX02 — Cadres et indépendants commerciaux des assurances
R2X80 — Attachés commerciaux
R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats)
R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique
R4X91 — Technico-commerciaux

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

Le jury qui compte un minimum de 4 personnes qualifiées, est habilité à statuer de façon souveraine :

Un président (Personnalité qualifiée du monde économique)

Un représentant des employeurs

Un représentant des salariés

Un représentant de la CCI

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, VAE

Idem

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 21/12/2021

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP23936

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP36591, RNCP36395

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Site Réseau Negoventis : www.negoventis.cci.fr

www.cci.fr

Réseau Negoventis

CCI France

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/29535/>

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	39
Montant total engagé	147 138 €
Coût moyen par dossier	3 773 €

Durée moyenne	474 h
Période	06/2020 – 11/2021
France compétences	55 %
France Travail	31 %
Reste à charge titulaire	10 %
Entreprise	3 %
Compte d'engagement citoyen	0 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.