

Responsable commercial banque et assurance (BADGE)

RNCP30509 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	313, 312
Code(s) ROME	C1102, C1207, C1204, D1406, C1203
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	17/04/2021

Certificateur(s)

SKEMA BUSINESS SCHOOL · SIRET : 78370584100022

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le Responsable commercial est le financier, le commercial, le responsable d'équipe et le gestionnaire : il est animateur d'unité commerciale et de la force de vente.

Ce diplôme lui permet :

- De développer, avec son équipe l'activité de son agence dans son secteur géographique. Il participe à la commercialisation des contrats ou produits de l'entreprise, soit en réalisant des actes de vente, soit en encadrant, animant ou assistant les réseaux de distribution.
- De contribuer au développement commercial de l'entreprise et de son chiffre d'affaires en dynamisant la performance d'un réseau de collaborateurs salariés, spécialisés dans la vente des contrats et produits d'assurance ou d'épargne sur le terrain.
- De pouvoir, plus tard, prendre la responsabilité de la gestion et du management d'un réseau commercial, dans les différents domaines : particuliers, professionnels ou entreprise et ce sur une zone géographique nationale pouvant regrouper plusieurs départements.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Capacités attestées :

Le titre permet de développer les compétences suivantes :

- 1- Elaborer les stratégies managériales et commerciales de l'entreprise
 - Montrer la transformation de la Banque et de l'Assurance sur fond de relation client, en mutation. Tenir compte de l'environnement économique et social, des fondamentaux de l'évolution bancaire et de l'assurance (3 facteurs : transformation digitale, évolution de la réglementation, environnement macro économique (taux d'intérêts))
 - Analyser les conséquences au niveau bancaire et assurance de la globalisation financière
 - Proposer des stratégies managériales adaptées aux attentes de l'entreprise et propres à répondre aux besoins des clients
 - Analyser les comportements et intégrer la diversité des styles dans le cadre d'une relation professionnelle
- 2- Mettre en place les stratégies commerciales et les actions correspondantes
 - Préparer et organiser des propositions correspondant aux différentes typologies de clientèle : particuliers, professionnels et entreprises
 - Transformer les objectifs en stratégie d'action
 - Analyser l'impact du changement dans le comportement des consommateurs dans la stratégie commerciale
 - Elaborer et mettre en place des actions vis à vis des différents segments des consommateurs : particuliers,

professionnels, entreprises, PME, PMI, associations... ont des attentes et des besoins spécifiques et les établissements doivent proposer une qualité de service client innovante et sécurisante

- Mettre en place des stratégies multicanal décidée par l'entreprise
 - Veiller aux étapes de la relation client
 - Fidéliser la clientèle
 - Utiliser les outils professionnels en Banque et Assurance d'aide à l'animation commerciale
 - Gérer une agence dans son environnement avec outils de suivi et de pilotage, informatiques et préconisations opérationnelles
 - Faire face aux priorités en respectant les règles législatives et réglementaires de protection du consommateur
- 3- Manager une équipe
- Recruter, cibler les besoins en compétences et miser sur la formation au management, notamment des cadres 30-40 ans qui constitueront l'ossature de demain
 - Constituer une équipe, obtenir l'adhésion de l'équipe pour accomplir des objectifs
 - Assurer l'animation et la formation des collaborateurs
 - Gérer des équipes : emporter l'adhésion des collaborateurs, la culture managériale demandera un rôle accru du leadership et de l'animation d'équipe
 - Gérer les conflits
 - Elaborer, approuver, suivre l'activité et les résultats de l'ensemble de l'unité dont le responsable a la charge

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Secteurs financiers banque et assurance

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Banque : Responsable d'activité commerciale • Directeur adjoint et Directeur d'agence moyenne • Directeur adjoint pôle développement entreprise • Directeur d'agence particuliers ou professionnels • Chargé de développement bancaire • Chargé de clientèle particulier • Chargé de clientèle professionnelle • Opérateur de marché • Concepteur et conseiller en opérations et produits financiers • Conseiller en patrimoine.

Assurance : Responsable service commercial – Délégué à l'activité commerciale • Responsable technico-commercial • Responsable animation commerciale • Audit contrôle • Organisation et gestion de projet • Contrôle de gestion • Directeur de centre d'affaires

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Banque :

La réglementation bancaire applicable en France est régie par les dispositions du Code monétaire et financier.

Celle-ci est définie sur la base des standards internationaux du Comité de Bâle et en conformité avec la réglementation européenne.

L'Autorité des marchés financiers (AMF) régule les acteurs et produits de la place financière française. Elle réglemente, autorise, surveille et, lorsque c'est nécessaire, contrôle, enquête et sanctionne. Elle veille également à la bonne information des investisseurs et les accompagne, en cas de besoin, grâce à son dispositif de médiation.

Assurance :

Les organismes souhaitant exercer une activité d'assurance ou de réassurance doivent être agréés.

Les organismes concernés, relèvent des dispositions du Code des Assurances, du Code de la Mutualité et du Code de la Sécurité Sociale.

Ainsi dans ce cadre :

Sont régies par le Code des Assurances :

- Les sociétés d'assurance et de réassurance de droit français
- Les succursales d'entreprises d'assurance extra-communautaire

Sont régies par le Code de la Mutualité :

- Les organismes mutualistes (mutuelles et unions de mutuelles)

Sont régies par le Code de la Sécurité Sociale :

- Les institutions de prévoyance

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 1 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 915 €
Familles professionnelles (FAP)	QAX02 — Experts de la banque · tension 1/5 (Très faible) 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) QEX01 — Managers en banque assurance · tension 2/5 (Faible) 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)
Projets de recrutement (BMO 2026)	27 679
Jugés difficiles à recruter	24 %
Emplois saisonniers	4 %
Familles professionnelles (FAP)	QAX02 — Experts de la banque 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 QEX01 — Managers en banque assurance R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS
Formation continue, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION
A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE
Le jury est composé d'un membre de l'école :le Directeur scientifique du programme délivrant la certification, ainsi que d'un représentant du corps professoral du programme et de 2 représentants professionnels Direction des formations : Banque Crédit Agricole et Assurance Allianz

COMPOSITION DU JURY — VAE
Le jury est composé d'un membre de l'école : le Directeur scientifique du programme délivrant la certification, ainsi que d'un représentant du corps professoral du programme et de 2 représentants professionnels Direction des formations : Banque Crédit Agricole et Assurance Allianz ainsi que deux salariés de la Banque et l'assurance

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 17/04/2021

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

www.skema-bs.fr

Site Internet de l'autorité délivrant la certification

Site internet des organismes partenaires

Site internet des organismes partenaires

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/30509/>