

# Responsable de développement commercial (option banque-assurance)

Autre titre inscrit sur demande au RNCP (niveau 2)

Niveau II (Bac + 3 et 4)

Niveau européen 6 : Savoirs approfondis

[Code Certif Info N°99355]



## Descriptif, Objectif et Programme

### Descriptif

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

### Objectif

- 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 oeuvre, 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 client 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 oeuvre, 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

## Poursuite et débouchés

### Débouchés

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%.

**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

## Autres informations

### RNCP

Inscrit sur demande Fiche n° 29535

<http://www.rncp.cncp.gouv.fr/grand-public/visualisationFiche?format=fr&fiche=29535>

### Certificateur

CCI France - Réseau Negoventis

### Valideur

CCI France - Réseau Negoventis

### Pour en savoir plus

<http://www.cci-paris-idf.fr/formation/24-ecoles/ecoles/faculte-des-metiers-de-lessonne/responsable-developpement-commercial-formation>

### Ce titre remplace

Responsable de développement commercial (<https://reseau.intercariforef.org/formations/certification-77554.html>)

### Session de l'examen

Année de la première session	Année de la dernière session
Information non communiquée	Information non communiquée

### Domaine(s) de formation

34026 : Développement sens commercial

41054 : Banque assurance

### Lien(s) vers les métiers (ROME)

C1102 : Conseil clientèle en assurances

C1206 : Gestion de clientèle bancaire

D1407 : Relation technico-commerciale

M1707 : Stratégie commerciale

### Groupes formation emploi (GFE)

P : Gestion et traitement de l'information

Q : Commerce

### Domaine de spécialité (NSF)

312 : Gestion des échanges commerciaux

### Accessibilité

Formation initiale	Formation continue	Apprentissage	Contrat de pro	VAE	Demande individuelle
Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui

### Eligibilité au Compte Personnel de Formation (CPF)

Identifiant CPF	Début de validité	Fin de validité
249368	02/01/2019	Information non communiquée

## Texte officiel

[Arrêté du 08/12/2017](#)

**Publication** : 21/12/2017

**Descriptif** : Arrêté du 8 décembre 2017 portant enregistrement au Répertoire national des certifications professionnelles

**Code NOR** : MTRD1733153A

**URL** : <http://www.legifrance.gouv.fr/WAspad/UnTexteDeJorf?numjo=MTRD1733153A>

**Création** : Oui

*Informations mises à jour le 19/12/2019 par Certif Info.*

<https://reseau.intercariforef.org/formations/certification-99355.html>