

Eligible CPF

Bac+2

100% en ligne



Durée estimée*:

230h
4 mois



Tarif pour les particuliers :

1 290 € TTC



Lieu :

100% en ligne



Démarrage :

A tout moment de l'année



Certification :

Bloc de compétences
Niveau 5
(Bac+2)

En partenariat académique avec **ESGFINANCE**

Cette formation vous permet de **développer des compétences** en Gestion du développement commercial dans le secteur financier, sur le marché des particuliers.

Vous serez capable de :

- Traiter des opportunités commerciales
- Se fixer des objectifs et identifier les marges de négociation
- Préparer des outils d'aide à la vente
- Conduire un entretien de découverte du client
- Négocier une solution personnalisée conforme à la réglementation
- Conclure la vente
- Assurer le suivi de la mise en œuvre d'un contrat
- S'assurer de la satisfaction du client et l'évaluer

Vous obtiendrez à l'issue de la formation : ?

✓ **Attestation reconnaissant l'acquisition d'un bloc de**

compétences



Bloc de compétences " Développement commercial" du BTS " Banque" niveau 5, enregistré au RNCP, sous le numéro 38381, par arrêté du 22/11/2023 publié au Journal Officiel du 08/12/2023

✓ **Attestation de fin de formation** **studi** &

ESGFINANCE

(?): Sous réserve de réussite aux épreuves finales.

Inclus dans votre formation :

- **Cours écrits et vidéos à la demande**
- **Accès illimité à plus de 10 000 classes virtuelles⁽²⁾ en direct et replay**
- **Accompagnement et suivi pédagogique**
- **Projets professionnels**
- **Coaching carrière**
- **Accès illimité à votre formation pendant 3 ans (contenus et mises à jour)**
- **Frais de dossier et d'inscription⁽¹⁾**
- **Garantie Diplômé ou Remboursé⁽³⁾**

⁽¹⁾ Hors Diplômes d'État et préparation aux concours.

⁽²⁾ Nombre moyen de classes virtuelles en direct observées sur les 12 derniers mois (organisées majoritairement à partir de 18h)

⁽³⁾ Voir les **CGV Studi**

*La durée en heures et en mois est une durée moyenne estimée pour la réalisation de la formation. La durée de réalisation effective peut être, selon chaque apprenant, inférieure ou supérieure à la durée estimée, sans incidence sur le tarif de la formation. La durée indiquée est donnée à titre indicatif et n'est pas contractuelle. Elle sera précisée lors de votre entretien avec votre conseiller en formation.

** Voir les CGV Studi

Programme détaillé

Les fondamentaux métier du conseiller clientèle en banque

Maîtriser les calculs simples

- Les pourcentages
- Les grandeurs proportionnelles
- Apprendre à lire, à recueillir, à organiser et classer des données

Communiquer avec la clientèle

- La Communication Non Violente : communiquer avec empathie
- Communiquer efficacement
- L'importance d'adapter son discours
- Replay live : Conseils pour la prise de parole en public (verbal, non-verbal et paraverbal)
- Les écrits pro : La lettre
- Les écrits pro : Note de synthèse
- Les écrits professionnels : le compte rendu et le procès-verbal
- Les écrits pro : Le rapport professionnel

Mettre en œuvre des actions commerciales

Le système d'information commercial

La mesure de la performance commerciale

Les tableaux de bord

L'analyse et la présentation d'un tableau de bord

L'analyse des charges et seuil de rentabilité

Analyser les charges et seuil de rentabilité

Généralités sur le plan d'action commercial

Le pilotage de l'action commerciale

L'identification des opportunités

L'analyse de portefeuille

Le développement de portefeuille

Développement d'un portefeuille : Justifier le choix de son action commerciale

Développement d'un portefeuille : L'analyse des résultats de l'action commerciale

La mise en place et l'analyse de l'action commerciale

L'organisation de la prospection

La prospection téléphonique

Proposer des mesures correctrices pour améliorer la performance commerciale et financière

Les actions correctives

La mise en place d'actions correctives

Le rôle du commissionnement de la rentabilité d'un portefeuille client

L'optimisation et le suivi d'un PAC

Préparer la vente-conseil

La responsabilité du conseiller clientèle

Les techniques de vente et la négociation

Les composantes de la fiche préparatoire à l'entretien et le cycle de vie du client

Le cadre juridique lié à la vente de solutions techniques

Les obligations environnementales liées à la vente

L'optimisation de son intervention pour atteindre ses objectifs

Utiliser les outils numériques dans ses ventes

Assurer la conduite de la vente-conseil

Définition des actions correctives

Élaborer avec le client une solution négociée dans l'intérêt des parties

Apprendre les techniques de phoning

Le diagnostic de la négociation

Réfuter les objections

Traiter les objections émises, conclure et formaliser l'accord

Les signaux d'achat du client

La conclusion de la vente

La préparation des contrats commerciaux

Conclure, formaliser l'accord et prendre congés

Établir un contact durable avec le client

L'entretien de vente décrypté par un pro

Consolider la relation client

Gérer l'après vente

Le compte-rendu de l'entretien

L'archivage des données pour garder une valeur juridique

Traiter les réclamations de la clientèle

La gestion de la conformité et de la satisfaction du client

Modalités

Financement :

Salarié, demandeur d'emploi, étudiant, indépendant, quel que soit votre statut, il existe en France de nombreuses solutions pour financer jusqu'à 100% vos projets de formation. Selon votre situation, vous pouvez être éligible à un ou plusieurs dispositifs.

Contactez un conseiller en formation pour tester votre éligibilité et obtenir un financement jusqu'à 100%.

Conditions d'admission :

Pour entrer en formation, le candidat doit :

Pour un BTS en 2 ans :

- Être titulaire d'un diplôme ou d'un titre de niveau 4 (BAC ou équivalent)

OU

- Justifier d'au moins 3 ans d'expérience professionnelle à temps plein dans un domaine en lien avec la finalité du BTS

Pour un BTS en 1 an :

- Avoir suivi une année du même BTS l'année précédente

OU

- Être titulaire d'un diplôme ou d'un titre de niveau 5 (Bac+2)

Expérience professionnelle et stage :

Une Période de Formation en Milieu Professionnel (PFMP) dans le secteur est requise d'une durée de 14 semaines (490h).

STUDI vous fournira une convention de stage.

Examen :

Mois d'examen : Mai, Juin

Lieu : En présentiel (centre d'examen de votre académie)

Le candidat sera évalué selon les modalités suivantes :

- E4 – Développement commercial (Coefficient 4) : épreuve Orale – (30 min)

L'épreuve se déroule en 3 parties:

- **Première partie (maximum 25 minutes)** : le candidat et l'un des membres de la commission procèdent à la simulation de la nouvelle situation de négociation ;
- **Deuxième partie (maximum 5 minutes)** : la commission s'entretient avec le candidat afin d'apprécier le degré de maîtrise des compétences relevant de la réalisation la vente-conseil du bloc « Développement commercial » ;
- **Troisième partie (maximum 15 minutes)** : la commission s'entretient avec le candidat afin d'apprécier le degré de maîtrise des compétences relevant de la mise en œuvre d'une action commerciale, à partir de la fiche préparée par le candidat.

Certification :

Certification : Bloc de compétences " Développement commercial" du BTS " Banque" niveau 5, enregistré au RNCP, sous le numéro 38381, par arrêté du 22/11/2023 publié au Journal Officiel du 08/12/2023

Certificateur : Ministère de l'Enseignement supérieur, de la Recherche et de l'Innovation

Consultez la fiche RNCP sur le site de France Compétences

Déroulement et accompagnement des formations

Déroulement de la formation

- ▼ **Inscription** et démarrage tout l'année
- ▼ **Possibilité de se connecter de façon illimitée** et à tout moment dans le cadre du complément de la formation et au-delà des heures de formations prévues,
- ▼ **Planning individualisé** en fonction des contraintes de l'apprenant et selon la fin de formation contractuelle (tel que vu avec le conseiller pédagogique et affiché sur la plateforme de formation dans la rubrique planning).
- ▼ Pendant toute la durée de la formation, l'apprenant réalisera **différentes activités d'apprentissage** FOAD portées par la plateforme de formation en ligne et par les applications mobiles mises à disposition par STUDI. Il sera en relation permanente avec l'équipe pédagogique de STUDI et aura accès progressivement à l'intégralité des ressources de cours et aux évaluations.
- ▼ **Accompagnement** à la recherche de stage.

Accompagnement personnel et individualisé, avec :

- ▼ **Un accès illimité** à la plateforme de formation digitale et sur applications mobiles, à l'ensemble des ressources et prestations d'accompagnement, est offert à l'apprenant pendant la durée de sa formation.
- ▼ **Un accompagnement individuel** régulier de la part de l'équipe de l'Education Team : avec l'accompagnement méthodologique et motivationnel par les conseillers pédagogiques de la Student Success et suivi de l'assiduité par les assistants de formation de la Training assistance.
- ▼ **Des formateurs, enseignants et professionnels** choisis en fonction de leur expertise, de leurs diplômes et de leur expérience professionnelle apportent un accompagnement sous 24h ouvrées maximum, avec réponse aux forums des cours, messageries privées, animation de live pédagogiques et corrections personnalisées de devoirs.
- ▼ **La première communauté française** d'apprentissage en ligne pour une collaboration et progression entre pairs.
- ▼ **Des applications web et mobiles IOS/Android.**
- ▼ **Un accompagnement personnalisé** vers l'emploi par le Career Center.

Une assistance technique est assurée par le Service informatique pour assister l'Apprenant dans l'usage des outils et de ses fonctionnalités.

Accessibilité handicap

Pour tout besoin spécifique en termes d'adaptation des canaux d'apprentissage au type de trouble ou de handicap, d'aménagement des évaluations et des examens, ou encore de renforcement des appels de coaching, etc, une équipe de correspondants-référents handicap est à la disposition de l'apprenant via handicap@studi.fr