

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 30509**

Intitulé

Responsable commercial banque et assurance (BADGE)

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
SKEMA Business School	Directrice générale

Niveau et/ou domaine d'activité

II (Nomenclature de 1969)

6 (Nomenclature Europe)

Convention(s) :

Code(s) NSF :

312 Commerce, vente, 313 Finances, banque, assurances, immobilier

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

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.

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

Secteurs d'activité ou types d'emplois accessibles par le détenteur de ce diplôme, ce titre ou ce certificat

Secteurs financiers banque et assurance

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

Codes des fiches ROME les plus proches :

- C1102 : Conseil clientèle en assurances
- C1207 : Management en exploitation bancaire
- C1204 : Conception et expertise produits bancaires et financiers
- D1406 : Management en force de vente
- C1203 : Relation clients banque/finance

Réglementation d'activités :

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

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composants de la certification :

Examen écrit et passage d'un jury final

Validité des composants acquises : illimitée

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	QUINON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	
En contrat d'apprentissage	X	
Après un parcours de formation continue	X	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
En contrat de professionnalisation	X	
Par candidature individuelle	X	
Par expérience dispositif VAE prévu en 2017	X	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

	OUI	NON
Accessible en Nouvelle Calédonie		X
Accessible en Polynésie Française		X

LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS	ACCORDS EUROPÉENS OU INTERNATIONAUX

Base légale

Référence du décret général :

Référence arrêté création (ou date 1er arrêté enregistrement) :

Arrêté du 09 avril 2018 publié au Journal Officiel du 17 avril 2018 portant enregistrement au répertoire national des certifications

professionnelles. Enregistrement pour trois ans, au niveau II, sous l'intitulé "Responsable commercial banque et assurance (BADGE)" avec effet au 19 décembre 2011, jusqu'au du 17 avril 2021.

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Références autres :

Pour plus d'informations

Statistiques :

15 à 20 étudiants par promotion

Autres sources d'information :

www.skema-bs.fr

[Site Internet de l'autorité délivrant la certification](#)

[Site internet des organismes partenaires](#)

[Site internet des organismes partenaires](#)

Lieu(x) de certification :

SKEMA Business School : Provence-Alpes-Côte d'Azur - Alpes-Maritimes (06) [SKEMA BUSINESS SCHOOL]

SKEMA Business School

Campus de Sophia Antipolis

60, rue Dostoïevski

CS 30085

06902 SOPHIA ANTIPOLIS

Lieu(x) de préparation à la certification déclarés par l'organisme certificateur :

- Campus de Sophia : 60, rue Dostoïevski , CS 30085, 06902 SOPHIA ANTIPOLIS

- Campus de Paris : Pôle Universitaire Léonard de Vinci Esplanade Mona Lisa - 92916 PARIS LA DEFENSE

- Campus de Lille : Avenue Willy Brandt 59777 EURALILLE

Historique de la certification :