

## Mission

Contribuer au développement commercial de l'entreprise et de son chiffre d'affaires par la gestion et la dynamisation d'un réseau d'intermédiaires non-salariés - agents généraux ou courtiers - ou d'un réseau de prescripteurs ou partenaires. Assurer la notoriété de l'entreprise à travers ce réseau.

# B4. ANIMATION DE RÉSEAUX COMMERCIAUX NON-SALARIÉS

(INTERMÉDIAIRES, PRESCRIPTEURS, PARTENAIRES, CGPI)

## Exemples d'intitulés des métiers

- Inspecteur.rice agences/Inspecteur courtage
- Inspecteur.rice chargé des partenariats
- Responsable de réseau
- Responsable animation vie mutualiste
- Responsable des partenariats grands comptes

## Illustrations d'activités mises en œuvre

<b>Gestion et animation d'un réseau non salarié</b>	Contribuer par ses préconisations au choix d'implantation ou de développement du réseau, à la sélection de ses membres ou au pilotage de son déploiement
	Organiser le fonctionnement du réseau (modalités de reporting, gestion des moyens alloués et des budgets commerciaux...)
	Apporter un soutien technique et commercial au réseau
	Assurer, le cas échéant, la gestion intérimaire d'une agence générale
	Animer le réseau, informer et professionnaliser ses membres
Relayer et expliquer la politique commerciale et de souscription de l'entreprise en recherchant l'adhésion des intermédiaires dans les choix et enjeux	
<b>Développement commercial</b>	Concevoir, mettre en œuvre ou coordonner des plans d'actions commerciales
	Définir ou négocier les objectifs de vente ou de prescription, individuels ou collectifs avec les membres du réseau dans le respect des politiques (commerciale, souscription) définies par l'entreprise
	Assurer le suivi de l'activité et des résultats commerciaux des membres du réseau pour l'identification et la négociation d'axe de progrès à mettre en œuvre
	Opérer des contrôles de qualité et de conformité aux règles de gestion et de souscription
<b>Conseil, accompagnement et aide à la décision</b>	Soutenir, stimuler, fédérer et fidéliser les membres du réseau
	Organiser l'échange de pratiques et de savoir-faire au sein du réseau

**B4. Animation de réseaux commerciaux non-salariés**  
(intermédiaires, prescripteurs, partenaires, CGPI)

## Exemples de connaissances et compétences professionnelles mobilisées

- La politique commerciale de l'entreprise
- Les contrats et les produits relevant de son domaine
- Le marché de l'assurance dans son périmètre géographique ou sectoriel
- Les techniques de communication
- Les techniques de gestion
- Animer, entretenir et développer un réseau professionnel et relationnel
- Construire et utiliser des outils de pilotage et de suivi
- Négocier, argumenter, convaincre
- Prendre des responsabilités et des initiatives dans son champ de compétences
- Faire preuve de créativité dans la conception et la réalisation d'actions au sein du réseau

## Voies possibles d'accès aux métiers

### Formation initiale ou continue

---

Diplôme ou certification de bac + 2 à bac +5 (niveau 5 à 7) dans le domaine des assurances ou de la commercialisation de produits financiers  
Ecoles de commerce

### Expérience professionnelle antérieure au sein des sociétés d'assurances

---

**Autres métiers de la Distribution et du développement commercial :**  
Vente itinérante (B1), Vente sédentaire (B2), Souscription, prévention et vente d'affaires (B3), Soutien commercial et appui aux réseaux (B6)

## Exemples de passerelles de mobilité vers d'autres métiers

Mobilité envisageable vers tous les métiers de la Distribution et du développement commercial (B)

## Dimension relationnelle des métiers

Relations quotidiennes avec les membres des réseaux :  
agents généraux, courtiers et prescripteurs  
Relations internes fréquentes avec les autres métiers du domaine Distribution et le développement commercial (B) et notamment le métier Marketing opérationnel et digital