CHARENTE BUSINESS SCHOOL
CCI BUSINESS
CCI CHARENTE FORMATION
SKALE BUSINESS SCHOOL

BACHELOR
CHARGÉ(E) DE CLIENTÈLE PARTICULIERS ET PROFESSIONNELS EN BANQUE ASSURANCE

LES + DE L'ALTERNANCE

- EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE
- FORMATION GRATUITE
- 1 DIPLÔME, 1 MÉTIER
- POURSUITE D'ÉTUDES POSSIBLE
- INSERTION PROFESSIONNELLE
- SALAIRE

COGNAC

CHARENTE BUSINESS SCHOOL / SKALE - business-school@ccicharente-formation.fr

Administration : 05 45 36 32 80

www.ccicharente-formation.fr

cognac@ccicharente-formation.fr - 102, Avenue Victor Hugo, CS 20208 - 16111 Cognac Cedex - 05 45 36 32 80

• Site de formation Handi-Accueillant •

CHARENTE BUSINESS SCHOOL – SKALE BUSINESS SCHOOL – CCI BUSINESS
CCI CHARENTE FORMATION

BACHELOR
CHARGÉ(E) DE CLIENTÈLE PARTICULIERS ET PROFESSIONNELS EN BANQUE ET ASSURANCE

Objectifs :

Le Chargé de clientèle particuliers et professionnels en banque et assurance a pour mission d'assurer la commercialisation de produits de banque et d'assurance auprès d'une clientèle de particuliers et/ou de professionnels (uniquement pour les entreprises unipersonnelles, auto-entrepreneurs, libéraux, artisans ou TPE). Il a donc la responsabilité de constituer, entretenir et développer un portefeuille de clients, qu'il conseille et accompagne dans leurs projets en leur proposant des produits adaptés à leur besoin et problématique, qu'il s'agisse de financer l'achat d'un bien, de garantir la sécurité de leurs biens ou de leur responsabilité, ainsi que d'opérer une gestion optimale de leur compte, de leur épargne et de leur prévoyance.

Mise à jour 3/10/23

93*% **87 %** *Taux de réussite à l'examen (session 2023)*

***des entreprises recommandent notre CFA**

Retrouvez tous nos indicateurs de performance sur notre site www.ccicharente-formation.fr/les-campus-cci/engagement-qualite

••• *Référenciel RNCP – France Compétences www.francecompetences.fr/recherche/rncp/36591*

Conditions d'admission

- Être titulaire d'un diplôme de niveau bac+2
- Test de positionnement et entretien individuel
- Se pré-inscrire sur le site internet
- Signer un contrat d'apprentissage avec une entreprise

Organisation des études

- Statut : contrat d'apprentissage
- Durée : 1 an
- Validation : Titre RNCP de niveau 6 délivré par Négoventis code RNCP 36591
- Formation financée dans le cadre de l'apprentissage

SECTEUR D'ACTIVITÉ

- Banque Assurance

APTITUDES RECHERCHÉES

- Avoir un bon relationnel et des capacités de négociation
- Être curieux et autonome
- Aptitude à prendre du recul dans le métier grâce à sa culture générale
- Être organisé

FORMATION

Notre pédagogie inversée permet la montée en compétence de l'apprenant guidée par le formateur.

COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES

3 blocs de compétences associés à l'expertise professionnelle

Bloc 1 :
Prospection omnicanale de clients particuliers et/ou professionnels de produits banque/assurance

- Appréhender le secteur banque-assurance
- Définir et analyser les cibles à prospecter
- Sélectionner les actions de prospection omnicanale
- Bâtir des actions de prospection omnicanale
- Mener des entretiens de prospection
- Évaluer ses résultats de prospection

Bloc 2 :
Commercialisation de produits banque/assurance auprès d'une clientèle de particuliers et/ou de professionnels

- Diagnostiquer le besoin du client
- Évaluer son profil de risque
- Conseiller son client avec déontologie
- Élaborer et présenter des solutions adaptées aux clients
- Négocier et contractualiser la vente

Bloc 3 :
Entretien et développement d'un portefeuille de clients particuliers et ou professionnels de produits banque/assurance

- Exercer une veille réglementaire en banque/assurance
- Suivre et entretenir la relation avec ses clients
- Recueillir et exploiter les avis clients
- Évaluer sa performance commerciale

ACTIVITÉS PROFESSIONNELLES

- Conseiller clientèle particuliers en agence bancaire
- Conseiller clientèle en assurance
- Conseiller clientèle en centre d'appels

MOYEN PÉDAGOGIQUE

- Salles de cours dédiées, plateformes numériques pédagogiques et mises en situations professionnelles.

DÉLAI D'ACCÈS

- Jusqu'à 3 mois avant et après la date de début de formation au CFA.

MÉTHODE MOBILISÉE

- Alternance d'apports théoriques et pratiques en présentiel et /ou en distanciel

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Contrôle continu, valorisation des compétences (écrit et oral), évaluations professionnelles, études de cas national.

••• ET APRÈS LA FORMATION

- Vie active
- Poursuite d'études en Mastère au sein de la Charente Business School

Négoventis – France Compétences Certification

L'Apprentissage en Nouvelle-Aquitaine – Qualiopi processus certifié – République Française – Engagés pour l'accueil des personnes handicapées – CCI Charente – Région Nouvelle-Aquitaine – Union Européenne Fonds Social Européen