CHARENTE
BUSINESS SCHOOL

EN STATUT ALTERNANT



CHARGÉ(E) DE CLIENTÈLE EN BANQUE ET ASSURANCE

LES + DE CHARENTE BUSINESS SCHOOL

- UNE ÉCOLE À TAILLE HUMAINE
- DES DIPLÔMES RECONNUS PAR L'ETAT
- UN SUIVI ET UN ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ
- DES FORMATEURS ISSUS DU MONDE PROFESSIONNEL
- UNE ÉCOLE BÉNÉFICIANT DU RÉSEAU D'ENTREPRISES DE LA CCI CHARENTE

BACHELOR EN 1 AN RECONNU PAR L'ÉTAT

Téléphone : 05 45 90 13 27 **Email :** business-school@ccicharente-formation.fr

www.ccicharente-formation.fr

Bd Salvador Allende - CS 11625 - ZI n°3 - 16340 L'Isle d'Espagnac

Site de formation Handi-Accueillant



90 %* 85,7 % Taux de réussite à l'examen (session 2026)

*des entreprises recommandent notre CFA.

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

NIVEAU 6 - BAC +3

ANGOULÊME - COGNAC

CHARGÉ(E) DE CLIENTÈLE EN BANQUE ET ASSURANCE

OBJECTIFS :

Le chargé de clientèle en banque et assurance commercialise des produits auprès de particuliers et de petites structures professionnelles (TPE, artisans, micro-entrepreneurs ..). Il développe et gère son portefeuille clients qu'il conseille et accompagne dans leurs projets. Son rôle couvre le financement, la protection des biens et des personnes ainsi que la gestion des comptes, de l'épargne et de la prévoyance.

FORMATION

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

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

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

  - Diagnostiquer les besoins du client
  - Évaluer son profil de risque
  - Conseiller avec déontologie
  - Élaborer et présenter des solutions adaptées
  - Contractualiser la vente

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

  - Assurer une veille règlementaire
  - Entretenir la relation client
  - Recueillir et exploiter les avis clients
  - Exploiter sa performance commerciale

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Chargé de clientèle en assurance
- Chargé de clientèle bancaire
- Conseiller en crédit immobilier`
- Conseiller clientèle en centre d'appels



Date mise à jour : 16/10/2026

CONDITIONS D'ADMISSION

- Être titulaire d'un diplôme ou d'un titre de niveau 5 (BAC +2)
- Entretien individuel de positionnement
- Se pré-inscrire sur le site internet
- Signer un contrat d'apprentissage avec une entreprise

ORGANISATION DES ÉTUDES

- Statut : Apprenti
- Durée : 1 an
- Validation : Bachelor Chargé de clientèle en banque et assurance RNCP 36591
- Certificateur : Négoventis
- Formation financée dans le cadre l'apprentissage
- Rythme : 1 semaine en formation / 2 semaines en entreprise

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 formation

MÉTHODE MOBILISÉE

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

MODALITÉ D'ÉVALUATION

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

··· ET APRÈS LA FORMATION

- Bac+5 à la Charente Business School ou diplôme de niveau 7
- Insertion professionnelle (résultats d'insertion à l'emploi et au métier visé par le lien ci-dessous)

••• *Référenciel RNCP - France Compétences - sur le lien www.francecompetences.fr/recherche/rncp/36591/*

Negoventis LES FORMATIONS DES CCI AUX METIERS COMMERCIAUX

L'APPRENTISSAGE EN NOUVELLE-AQUITAINE

CCI CHARENTE

Région Nouvelle-Aquitaine

UNION EUROPÉENNE

fh & FORMATION & HANDICAP