



Mis à jour en août 2024

BACHELOR CHARGÉ-E DE CLIENTÈLE PARTICULIERS ET PROFESSIONNELS EN BANQUE ET ASSURANCE

EX RDC BANQUE ASSURANCE



Certifié par l'ACFCI
Réseau Negoventis

**SUR
1 AN**
25% CFA
75%
ENTREPRISE

OBJECTIFS

À l'issue de la formation, le ou la titulaire du Bachelor CCPP Banque Assurance sera capable de :

- Élaborer et proposer la politique commerciale de son entreprise
- Analyser et évaluer les différentes composantes du marché
- Déterminer les orientations stratégiques, les objectifs à atteindre et les moyens à mettre en place
- Maîtriser les techniques essentielles de management
- Évaluer les performances de ses collaborateurs
- Animer, coordonner et contrôler les activités de ses collaborateurs, nécessaires au développement sur le marché

Le/ la candidat-e gère un portefeuille de clientèle dans le secteur de la banque-assurance. Sa clientèle sera constituée plutôt de grands comptes, sauf quelques exceptions comme, par exemple, dans le cas de la gestion patrimoniale pour des particuliers.

POURSUITE D'ÉTUDES

- Master professionnel

ÉVOLUTIONS PROFESSIONNELLES

- Conseiller-ère clientèle de professionnels
- Chargé-e d'affaires
- Conseiller-ère en gestion patrimoniale
- Directeur-rice d'agence

CONDITIONS D'ADMISSION

- Être titulaire d'un diplôme de niveau 5 (BAC +2) dans le secteur de la banque ou du commerce / vente.

Prérequis exigés :

Sens commercial, sens du relationnel et de la communication, travail en équipe, maîtrise de outils de communication, résistance au stress, maîtrise de la langue anglaise.

CONTRAT

APPRENTISSAGE



Être âgé-e de 16 à 29 ans

PROFESSIONNALISATION



demandeur d'emploi à partir de 26 ans

CALENDRIER

Entrée possible de septembre à décembre. Nous consulter pour les prochaines dates de session.

DURÉE 525 heures

TARIF

1/ en alternance : formation financée par l'OPCO. Selon le niveau de prise en charge, un complément de financement (reste à charge) est demandé à l'entreprise.
2/ financement personnel : nous contacter.



BACHELOR CHARGÉ-E DE CLIENTÈLE PARTICULIERS ET PROFESSIONNELS EN BANQUE ET ASSURANCE



CONTENU DE FORMATION

Bloc A - Prospection omnicanale de clients particulier et/ou professionnels de produits 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 B - 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

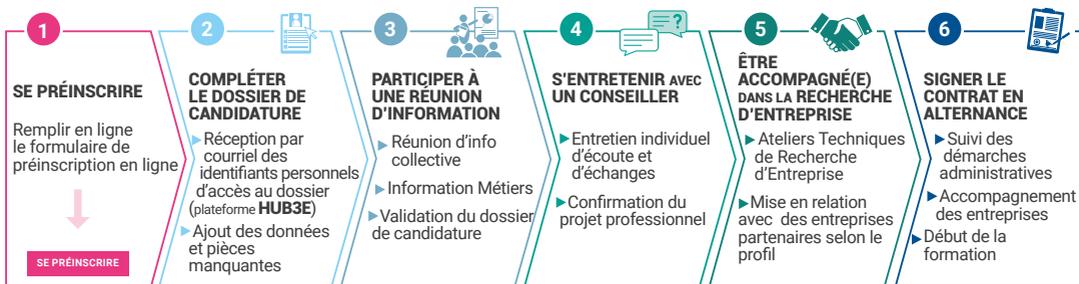
Bloc C - Entretien et développement d'un portefeuille de clients particuliers et/ou professionnels de produits banque/assurance

- 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

Lieu d'exercice de l'activité

Agences bancaires, Sociétés d'assurance.

Inscription sur www.facmetiers91.fr



délai d'accès : 3 semaines entre la préinscription et l'admission de la candidature

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Alternance de théorie et de pratique

- Présentiel
- Distanciel

ÉVALUATION

- Contrôle continu
- Examen blanc
- Contrôle en Cours de Formation
- Mises en situation
- Mémoire / soutenance
- Positionnement
- Examen final ponctuel
- Évaluation par l'entreprise

HANDICAP

Site accessible aux Personnes à Mobilité Réduite. Accès à la formation et adaptation : contacter le référent handicap sur mission.handicap@fdme91.fr

MODALITÉS D'OBTENTION

Certification totale ou partielle par bloc de compétences pour tous les candidats (issus d'un parcours de formation initiale ou professionnelle et VAE)