



Date de mise à jour : 06/01/2023

BAC+3 - Responsable développement commercial Banque/Assurance

Chargé de Clientèle Particuliers et Professionnels en Banque et Assurance

Dates

Rentrée : **Septembre 2023**

Inscription du 1er Janvier au 31 Août 2023

Durée

1 an en alternance 532 heures de formation dont 21 heures d'examen

Tarifs

Nous consulter - Fiche RNCP36591

Possibilités de financement

Formation en partenariat avec l'Ecole Supérieure de la Banque. Possibilité de parcours Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)

Lieux

GAP

Contact

Audrey MENOUD

07 72 50 39 10

a.menoud@cci05formation.fr

Référent Handicap

Delphine TEYSSOT

T. 06 81 84 91 73

d.teyssot@cci05formation.fr

Modalités d'accès

Sélection : dossier de candidature (lettre de motivation + CV) avec tests/entretien.

Délai d'accès

Candidature à fournir avant le :

31 août 2023

Blocs de compétences

Bloc RNCP36591BC01 - Prospection omnicanale de clients particuliers et/ou professionnels de produits banque/assurance / Bloc

RNCP36591BC02 - Commercialisation de produits banque/assurance après d'une clientèle de particuliers et/ou de professionnels / Bloc

RNCP36591BC03 - Entretien et développement d'un portefeuille de clients particuliers et/ou professionnels de produit banque/assurance

Équivalence

Aucune

Passerelles

Aucune

Suite de parcours

Poursuite d'étude possible sur un Master ou un équivalent BAC+5

Publics

Jeunes de moins 29 ans, demandeurs d'emploi, salariés, adultes en reconversion.

Objectifs

- Commercialiser des biens et des services pour une clientèle de particuliers et de professionnels

- Informer, conseiller et accompagner les clients dans leurs projets

- Gérer un portefeuille clients

- Mettre en œuvre des actions commerciales, de prospection, de fidélisation et de développement

- Assurer l'atteinte des objectifs

Pré-requis

Etre titulaire d'un BAC+2 ou d'un Titre homologué de niveau III avec une expérience professionnelle dans les fonctions commerciales.

Programme

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
- Evaluer ses résultats de prospection

Commercialisation de produits Banque/Assurance auprès d'une clientèle de particuliers et/ou professionnels :

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

Entretien et développement d'un portefeuille de clients particuliers et/ou professionnels de produits :

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

Bureautique :

- Word
- Excel
- Powerpoint

EVALUATIONS

Examens en fin de formation suivant le référentiel du diplôme.

EQUIPES PEDAGOGIQUES

Formateurs spécialisés en milieu bancaire et assurance

Débouchés

Directeur d'agence adjoint, chef de service, chef de secteur