



02/04/2024

BAC+3 - Chargé Clientèle Particuliers et Professionnels en Banque et Assurance

Dates

Septembre 2024
Inscription du 01/01/2024 au 31/08/2024
Inscription du 01/01/2024 au 31/08/2024

Durée

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

Tarifs

Nous consulter - Fiche RNCP36591

Possibilités de financement

Contrat d'apprentissage / contrat de professionnalisation Formation en partenariat avec l'École Supérieure de la Banque. Possibilité de parcours Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)

Lieux

GAP

Contact

Delphine TEYSSOT
06 81 84 91 73
d.teyssot@cci05formation.fr

Référent Handicap

Delphine TEYSSOT
06 81 84 91 73
d.teyssot@cci05formation.fr

Modalités d'accès

Dossier de candidature (lettre de motivation + CV) avec tests/entretien.

Délai d'accès

Candidature à fournir avant le :
31/08/2024

Blocs de compétences

Bloc RNCP36591BC01 - Prospection omnicanale de clients particuliers et/ou professionnels de produits banque/assurance / Bloc RNCP36591BC02 - Commercialisation de produits banque/assurance auprès 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 Les blocs de compétences doivent être validés pour l'obtention du diplôme, en cas d'échec, les étudiants ont 5 ans pour repasser les blocs non validés et obtenir leur diplôme.

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

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