

BACHELOR

NIVEAU 6

# CHARGÉ.E DE CLIENTÈLE PARTICULIERS ET PROFESSIONNELS BANQUE- ASSURANCE



Campus  
du Lac

Une école  
CCI BORDEAUX GIRONDE

## AUTONOMIE, AISANCE RELATIONNELLE, SENS DE LA NEGOCIATION, DYNAMISME

Pouvant exercer au sein d'établissements bancaires, d'organismes de crédit, de compagnies d'assurance et de mutuelles, le Chargé de clientèle constitue, entretient et développe un portefeuille de clients, qu'il accompagne dans leurs projets en leur proposant des produits adaptés à leurs besoins et problématiques, 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.

## MÉTIERS VISÉS :

- Chargé de clientèle en assurance
- Chargé de clientèle bancaire
- Conseiller en crédit immobilier
- Chargé de développement clientèle des particuliers
- Chargé de clientèle en rachat de crédits

Perspectives à terme : Conseiller(e) patrimonial, Directeur d'agence

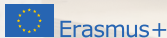
## PRÉ-REQUIS

- Niveau 5 validé
- Satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement

## POSTULER

Inscription en ligne sur :

[campusdulac.com](https://campusdulac.com)



# UNE FORMATION PROFESSIONNALISANTE

## FOCUS SUR :

- Banque & Assurance : fiscalité, produits et services bancaires, crédits, gestion de patrimoine, assurances
- Gestion de la relation clientèle : politique commerciale et relation client, négociation, marketing digital, cadre juridique
- Un projet à dimension professionnelle encadré par un tuteur

## MODALITÉS :

1 an en alternance

## LES + DE LA FORMATION

- Plateforme numérique permettant un travail individualisé en autonomie et adapté au rythme de chacun.
- Travaux de groupe en mode projet, pour expérimenter le travail en équipe et la gestion des relations interpersonnelles, compétences clés en entreprise.
- Interventions de professionnels pour enrichir la culture économique et commerciale.
- Suivi personnalisé en centre de formation et en entreprise.
- Examens blancs/entraînements pour préparer à l'examen final.
- Mobilité post apprentissage

## RECRUTEMENT :

- Inscription en ligne
- Entretien de motivation

NOUVEAU DIPLOME

START  
& BOOST

# PROGRAMME

## BLOC 1 :

### PROSPECTION OMNICANALE DE CLIENTS PARTICULIERS ET/OU PROFESSIONNELS DE PRODUITS BANQUE/ASSURANCE

- Définir et analyser les cibles à prospector
- Sélectionner les actions de prospection omnicanale
- Bâtir des actions de prospection
- Mener des entretiens de prospection
- Evaluer 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
- Evaluer son profil de risque
- Conseiller son client selon la déontologie
- Elaborer 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
- Evaluer sa performance commerciale

## EXAMENS

Contrôle continu, examen terminal et évaluation professionnelle  
En fin de parcours, délivrance de l'attestation de formation  
Validation du diplôme : totale et/ou partielle

## JOURNÉE D'INTÉGRATION

## COORDINATION

## AUTRES

(journées professionnelles, évènements, préparation à la soutenance finale...)