BACHELOR NIVEAU 6

CHARGÉ.E DE CLIENTÈLE BANQUE-ASSURANCE

Titre RNCP 36391 : Chargé.e de clientèle particuliers et professionnels en banque et assurance délivré par CCI France, réseau Negoventis

CAMPUS DE BORDEAUX



Campus du Lac
Une école
CCI BORDEAUX GIRONDE

AUTONOMIE, SENS DE LA NÉGOCIATION, 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.

MÉTIERS VISÉS

- Chargé(e) de clientèle en assurance
- Chargé(e) de clientèle bancaire
- Conseiller(ère) en crédit immobilier
- Chargé(e) de développement clientèle des particuliers
- Chargé(e) de clientèle en rachat de crédits

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

PRÉREQUIS

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

POSTULER

Inscription en ligne sur :

www.campusdulac.com

L'APPRENTISSAGE Erasmus+ MON COMPTE FORMATION negoventis

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 :

- Alternance : 12 mois en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation
- Accessible en blocs de compétences et en VAE

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
- Formation prise en charge à 100%

PROGRAMME

BLOC 1 :

PROSPECTION OMNICANALE DE CLIENTS PARTICULIERS 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
- Mener des entretiens de prospection
- Évaluer 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
- Évaluer son profil de risque
- Conseiller son client selon la déontologie
- Élaborer 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 règlementaire en banque/assurance
- Suivre et entretenir la relation avec ses clients
- Recueillir et exploiter les avis clients
- Évaluer 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...)

Campus du Lac - N° SIRET 410 581 102 000 10 | Ne pas jeter sur la voie publique