

Chargé de Clientèle en Banque et Assurance



CERTIFICATEUR : CCI FRANCE

RNCP 36591 - ENREGISTRÉ LE 01 JUILLET 2022

BAC+3, NIVEAU 6 - N°UAI : 0360777Z - CODE DIPLÔME : 26C31302



OBJECTIFS

À l'issue de la formation, le titulaire du Bachelor Chargé de Clientèle en Banque et Assurance sera capable de :

- Constituer, entretenir et développer un portefeuille de clients
- Conseiller et accompagner les projets des clients en proposant des produits adaptés à leurs besoins
- Mettre en place des actions de prospection omnicanale
- Commercialiser des produits banque/assurance



PROGRAMME

BLOC 1 : PROSPECTION OMNISCANALE DE CLIENTS PARTICULIERS OU PROFESSIONNELS DE PRODUITS BANQUE-ASSURANCE (185,5 H)

Appréhender le secteur banque-assurance
Définir et analyser les cibles à prospecter
Sélectionner les actions de prospection omniscanale
Bâtir des actions de prospection omniscanale
Mener des entretiens de prospection
Évaluer ses résultats de prospection
Évaluation écrite Bloc 1

BLOC 2 : COMMERCIALISATION DE PRODUITS BANQUE-ASSURANCE AUPRÈS D'UNE CLIENTÈLE DE PARTICULIERS OU PROFESSIONNELS (208 H)

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
Évaluation écrite et orale Bloc 2

BLOC 3 : ENTRETIEN ET DÉVELOPPEMENT D'UN PORTEFEUILLE DE CLIENTS PARTICULIERS OU PROFESSIONNELS DE PRODUITS BANQUE-ASSURANCE (115 H)

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
Évaluation écrite et orale Bloc 3

INTÉGRATION, PRÉPARATION DOSSIERS ET SOUTENANCE FINALE (23,5 H)



Accessible aux personnes en situation de handicap
Réfèrent handicap : 02 54 53 52 05

PUBLIC – PRÉREQUIS

Tout public
Recrutement sur dossier avec tests écrits et entretien de motivation
Être titulaire d'un Bac+2 ou L2 (120 ECTS) ou toute certification de niveau 5 ou justifier d'une expérience de 3 ans

MÉTIERS VISÉS

Chargé de gestion bancaire, chargé de clientèle en assurance, conseiller en crédit immobilier, chargé de développement clientèle...

PÉDAGOGIE

Face à face pédagogique alternant cours magistraux et mises en situation professionnelle (dont jeu d'entreprise)
E-learning sur une plateforme collaborative
Salles dédiées aux pédagogies actives, collaboratives
Salles informatiques avec logiciels spécifiques à la formation
Apprenants encadrés par un responsable de formation et une équipe de formateurs issus du milieu professionnel

MOYENS ET OUTILS

Supports de cours, vidéos, cas pratiques, plateformes collaboratives et interactives
Assistances technique et pédagogique appropriées - contact : 02 54 53 52 90

MODALITÉS D'ÉVALUATIONS

Évaluations de blocs de compétences (épreuves écrites et/ou orales)
Grille d'évaluation entreprise
Dossier professionnel
Soutenance orale de projet d'entreprise

DURÉE

532 heures

RYTHME D'ALTERNANCE

2 semaines en entreprise/1 semaine au Campus

DATE FORMATION

Du 20/09/2024 au 04/09/2025

PRIX

8 500 €/alternant. Financement possible (OPCO, CPF, CPF PTP...).

Pour aller plus loin et découvrir toute notre offre de formations, rendez-vous dès à présent sur

www.campus-centre.fr



CONTACT

36

BENJAMIN BEURRIER

16 Place Saint Cyran
36 000 CHATEAUROUX
02 54 53 52 13
benjamin.beurrier@indre.cci.fr

41

MARINE MACIA

6 Rue Anne de Bretagne
41 000 BLOIS
02 54 57 25 12
marine.macia@loir-et-cher.cci.fr

Siret : 183 600 014 000 58
N° d'activité formation : 2436P000136

