

Chargé de Clientèle Particuliers Professionnels en Banque Assurance



CERTIFICATEUR : CCI FRANCE

RNCP 36591 - ENREGISTRÉ LE 01 JUILLET 2022

BAC+3, NIVEAU 6 (EU 60 ECTS) - N°UAI : 0360777Z - CODE DIPLÔME : 26C31302

BAC
+3



OBJECTIFS

À l'issue de la formation, le titulaire du titre Chargé de Clientèle Particuliers Professionnels en Banque 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

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

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

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

BLOC 3 : ENTRETIEN ET DÉVELOPPEMENT D'UN PORTEFEUILLE DE CLIENTS PARTICULIERS 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
Évaluer sa performance commerciale

PARCOURS DE SPÉCIALISATION

Certification AMF

INTÉGRATION, PRÉPARATION DOSSIERS ET SOUTENANCE FINALE

PUBLIC – PRÉREQUIS

Tout public

Être titulaire d'un Bac+2 ou L2 (120 ECTS) ou toute certification de niveau 5 ou justifier d'une expérience de 3 ans

Recrutement sur dossier avec tests écrits et entretien de motivation

MÉTIERS VISÉS

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

MISSIONS EN ENTREPRISE

- Commercialiser des produits de banque et assurance auprès d'une clientèle de particuliers et/ou de professionnels
- Définir des cibles particuliers et/ou professionnels à prospector
- Constituer, entretenir et développer un portefeuille de clients
- Conseiller et accompagner les clients dans leurs projets
- Négocier, vendre et contractualiser des produits banque-assurance
- Analyser les résultats des actions commerciales et proposer des améliorations potentielles

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 par blocs de compétences (épreuves écrites et/ou orales)

Grille d'évaluation entreprise

Dossier professionnel

Soutenance orale de projet d'entreprise

DURÉE

532 heures sur 1 an

RYTHME D'ALTERNANCE

2 semaines en entreprise

1 semaine au Campus

DATE FORMATION

Du 11/09/2026 au 01/09/2027

PRIX

8 500 €/an

(pris en charge par l'OPCO de l'entreprise)



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



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

www.campus-centre.fr



CONTACTS

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

