

CONDITIONS pour postuler

- Etudiant/Salarié : Titulaire d'un BTS ou d'un diplôme équivalent homologué de niveau V **OU** niveau bac+2 avec 3 ans d'expérience professionnelle dans le domaine d'activité
- Parcours VAE : Expérience d'un an significative dans le domaine d'activité
- Satisfaire aux épreuves de sélection
- Adhésion obligatoire à la CVEC (Contribution Vie Étudiante et de Campus du CROUS) pour les apprentis : 95 € /an

Comment CANDIDATER ?

Pré-inscription en ligne auprès des écoles :



Débouchés professionnels

- Responsable commercial ▪ Manager de clientèle
- Développeur commercial ▪ Chargé d'affaires
- Responsable grands comptes ▪ Responsable d'agence

ecoles.dordogne.cci.fr

Les écoles



CAP SUR LA RÉUSSITE ET L'EMPLOI !

Qualiopi
processus certifié

REPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :
ACTIONS DE FORMATION
ACTIONS DE VAE
ACTIONS DE FORMATION PAR APPRENTISSAGE



APPRENTISSAGE
FORMATION INITIALE
ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR
FORMATION CONTINUE

Campus de la Formation Professionnelle
12, avenue Henry Deluc
24750 Boulazac-Isle-Manoire
T. 05 53 35 72 72
contact@ecoles.dordogne.cci.fr



Les écoles



BAC+3 Chargé·e de clientèle particuliers et professionnels en Banque et Assurance



Des formations



1 an

MANAGEMENT



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 omnicanale
- Mener des entretiens de prospection
- Évaluer ses résultats de prospection

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
- Conseillers son client avec déontologie
- Élaborer et présenter des solutions adaptées aux clients
- Négocier et contractualiser la vente

ENTRETIEN ET DÉVELOPPEMENT D'UN PORTEFEUILLE 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
- Évaluer sa performance commerciale

OBJECTIFS de la formation

La certification professionnelle « Chargé(e) de clientèle Assurance & Banque » s'adresse à des futurs professionnels de l'assurance et de la banque.

Ce titre permet d'exercer la profession en possédant les fondamentaux indispensables de l'assurance et de la banque dans le but de couvrir l'ensemble des besoins des clients, tant dans le domaine des garanties de leurs biens et de leurs responsabilités, que du placement de leur épargne, en particulier dans le but d'obtenir lors de leur retraite un revenu en correspondance avec leurs besoins.

La dimension du métier s'étend aux professionnels et aux TPE/PME, dans le but de répondre à leurs besoins, dans le cadre de leurs activités professionnelles, mais aussi pour eux-mêmes et leur famille

Le PUBLIC

- Alternant (de 16 à 30 ans) sous contrat d'apprentissage (511 h de formation sur 1 an)
- Parcours VAE : 20h d'accompagnement sur 10 à 12 mois (nous consulter)
- Tout public en Formation Continue Exécutive : Salarié ou demandeur d'emploi (nous consulter)

QUEL TYPE de structure ?

Tout établissement bancaire et/ou d'assurance.

Débouchés : chargé(e) de clientèle, conseiller clientèle, chargé(e) de clientèle professionnelle, chargé(e) de clientèle Banque et Assurance, chargé(e) d'agence en assurances, souscripteur, chargé(e) de comptes, mandataire d'un intermédiaire en assurance.

Sous **QUELLE FORME** ?

- Formation alternée
- Diplôme du Réseau CCI France Négoventis : niveau VI (bac+3) inscrit au RNCP
- 1 an
- Début de la formation à l'École : octobre

Le PROFIL

- Sens des responsabilités
- Écoute
- Curiosité
- Autonomie
- Dynamisme
- Adaptabilité
- Sens de la communication et de la relation client

Au **PROGRAMME...**

- Prospection omnicanale de clients particuliers et/ou professionnels de produits banque / assurance
- Commercialisation de produits banque/assurance auprès d'une clientèle de
- Entretien et développement d'un portefeuille clients particuliers et/ou professionnels de produits banque/assurance