

CONDITIONS pour postuler

- Justifier d'un BTS ou autre diplôme de niveau 5 (V) validé.
- OU** Justifier de 3 années d'expérience professionnelle.
- Satisfaire aux épreuves de sélection

Comment **CANDIDATER** ?

Pré-inscription
en ligne auprès
des écoles :



Débouchés professionnels

Chargé.e de clientèle / Conseiller.e clientèle en banque ou assurance, Chargé.e d'agence en assurance, Chargé.e de développement de clientèle, Souscripteur, Chargé.e de comptes, Mandataire d'un intermédiaire en assurance...

ecoles.dordogne.cci.fr

Les écoles



CAP SUR LA RÉUSSITE ET L'EMPLOI !



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

RNCP 36591

MANAGEMENT



PROSPECTION OMNISCANALE DE CLIENTS PARTICULIERS ET/OU PROFESSIONNELS DE PRODUITS BANQUE / ASSURANCE

- Appréhender le secteur banque-assurance
- Définir et analyser les cibles à prospector
- Sélectionner les actions de prospection omniscanale
- Bâtir des actions de prospection omniscanale
- 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
- Conseiller 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

Le/la chargé.e de clientèle en Banque et Assurance commercialise des solutions auprès de particuliers et/ou de professionnels.

Il/elle a pour mission d'entretenir et développer un portefeuille de clients en les accompagnant dans leurs projets : achat d'un bien, financement, optimisation de la gestion bancaire, épargne et prévoyance, sécurisation des comptes, biens, responsabilités et autres services pertinents.

Le PUBLIC

- Apprenti / sous contrat d'apprentissage : être âgé de 16 à 29 ans. Pas de limite d'âge pour les personnes en situation de handicap.
- Alternant / sous contrat de professionnalisation : être âgé de 18 à 25 ans (plus de 26 ans, nous consulter).
- Parcours VAE : contactez la plateforme vae.gouv.fr
- Tout public en Formation Continue Exécutive : parcours individualisé, salarié, demandeur d'emploi, CPF,... (nous consulter).

QUEL TYPE de structure ?

Tout établissement bancaire et/ou d'assurance en lien avec le référentiel.

Sous QUELLE FORME ?

- Formation alternée et rémunérée sur 1 an.
- Diplôme du Réseau CCI France/ Négoventis: titre **by CCI** reconnu par l'État de niveau VI (Bac+3) inscrit au RNCP N°36591.
- 511 heures réglementaires de formation
- Début de la formation à l'École : septembre.

Le PROFIL

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

Au PROGRAMME...

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

COÛT de la formation

- Formation financée dans le cadre du dispositif légal de l'Apprentissage ou de la Formation Professionnelle Continue
- Tenue Professionnelle requise selon le Dress Code des Écoles
- Cotisation association AGIS : 7 € /an
- Adhésion obligatoire à la CVEC (Contribution Vie Etudiante et de Campus du CROUS).