

CONDITIONS pour postuler

- Justifier d'un BTS ou autre diplôme de niveau 5 (V) dans les domaines de la vente, commerce ou distribution
OU être titulaire d'un BTS ou diplôme de niveau 5 de tout autre domaine pro **et** justifier d'une expérience minimale de 6 mois en vente, commerce ou distribution
OU Justifier de 3 années d'expérience professionnelle en vente, commerce ou distribution.
- Parcours VAE : Expérience d'un an significative dans le domaine d'activité
- Satisfaire aux épreuves de sélection
- Cotisation à l'Association AGIS : 5€/an
- Adhésion obligatoire à la CVEC (Contribution Vie Étudiante et de Campus du CROUS)

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 assurances, Chargé.e de développement de clientèle, Souscripteur, chargé.e de comptes, Mandataire d'un intermédiaire en assurances...

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
Formation alternée et rémunérée

MANAGEMENT



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 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

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

Il a pour mission d'entretenir et développer un portefeuille de clients en les accompagnants 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

- Alternant (de 16 à 30 ans) sous contrat d'apprentissage. Pas de limite d'âge pour les apprentis en situation de handicap.
- Alternant sous contrat de professionnalisation
- Parcours VAE : 20h d'accompagnement sur 10 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.

Sous QUELLE FORME ?

- Formation alternée sur 1 an.
- Diplôme du Réseau CCI France / Négoventis reconnu par l'Etat, titre inscrit au RNCP à niveau 6 (Bac+3)
- 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 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