

BAC+3



RNCP 36591

DIPLÔME NIVEAU 6

CHARGE DE CLIENTÈLE PARTICULIERS ET/OU PROFESSIONNELS DE PRODUITS BANQUE/ASSURANCE

MODALITÉS PRATIQUES

ACCÈS

1. Pré-inscription en ligne sur le site IMEA
<https://www.imea.info/sinscrire/>
2. Validation du projet par une référente pédagogique
3. Accompagnement à la mise en relation avec des entreprises

TARIF : PAS DE FRAIS DE SCOLARITÉ

Formation financée par France Compétences et les OPCO

LIEU

Besançon

ACCESSIBILITÉ

Accès au public en situation de handicap.

CONTACT

03.81.25.25.70

contact@imea.cci.fr

www.imea.info

Pouvant exercer au sein d'établissements bancaires, d'organismes de crédit, de compagnies d'assurance et de mutuelles, le/la Chargé(e) de clientèle particuliers et professionnels en banque et assurance assure la commercialisation de produits de banque et d'assurance auprès d'une clientèle de particuliers et/ou de professionnels (les entreprises unipersonnelles, auto-entrepreneurs, libéraux, artisans ou TPE). Il ou elle constitue, entretient et développe un portefeuille de clients, qu'il ou elle accompagne dans leurs projets en leur proposant des produits adaptés à leurs besoins.

PUBLIC CIBLE

- 🕒 Jeunes, moins de 30 ans révolus pour un contrat d'apprentissage
- 🕒 Sans limite d'âge pour un contrat de professionnalisation.

PRÉ-REQUIS

- **EN POURSUITE D'ÉTUDES** : être titulaire d'un diplôme de niveau 5 (BAC+2)
- **SATISFAIRE AUX ÉPREUVES DE SÉLECTION** de l'établissement

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- **Prospecter** des clients particuliers et/ou professionnels en utilisant les canaux adéquats.
- **Commercialiser** des produits de banque/assurance.
- Entretien et **développer un portefeuille** de clients.

APRÈS LA FORMATION

MÉTIER POSSIBLE

- Conseiller(e) clientèle en agence

PERSPECTIVES À TERME

- Conseiller(e) patrimonial
- Responsable d'agence

PROGRAMME DE LA FORMATION

RYTHME : 3 jours à l'école tous les 15 jours

BLOC 1 - 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
- Mener des entretiens de prospection
- Évaluer ses résultats de prospection

BLOC 2 - 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 selon la 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 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

PROGRAMME DE LA FORMATION

- **Équipes pédagogiques internes et externes, expérimentées:** qualifiées, formées aux méthodes pédagogiques digitales et dotées, sur les enseignements métiers, d'une expérience professionnelle en entreprise
- **Face-à-face pédagogique** avec alternance d'apports théoriques, d'exercices pratiques, de mises en situation et de visites en entreprise
- Salles informatiques, Wifi, Environnement Numérique de Travail (ENT)

MODALITÉS D'ÉVALUATION & VALIDATION

- Partiels écrits et oraux, évaluation professionnelle



Des formations



Institut Supérieur d'Apprentissage des



IMEA FORMATION



www.imea.info