

BAC+3

RNCP 36591
DIPLOME NIVEAU 6



CHARGÉ(E) DE CLIENTÈLE PARTICULIERS ET/OU PROFESSIONNELS DE PRODUITS BANQUE/ASSURANCE

MODALITÉS

1. Pré-inscription en ligne sur le site web IMEA
2. Validation du projet professionnel par une référente pédagogique
3. Accompagnement à la mise en relation avec des entreprises

TARIF

Formation financée par France Compétences et les OPCO

DURÉE

511 heures sur 11 mois

LIEU

Besançon

 Formation accessible aux personnes en situation de handicap

CONTACT

 03 81 25 25 70

 contact@imea.cci.fr

 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/professionnels en utilisant les canaux adéquats
- **Commercialiser** des produits de banque/assurance
- **Entretenir et développer** un portefeuille clients

APRÈS LA FORMATION

Le métier possible :

- Conseiller/conseillère en agence

Les perspectives à terme :

- Conseiller/conseillère patrimonial
- Responsable d'agence

PROGRAMME DE LA FORMATION

Rythme : 3 jours en formation tous les 15 jours

BLOC 1 • Prospection omnicanale de clients particuliers et/ou professionnels de produits de banque/assurance

- Définir et analyser les cibles à prospecter
- 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
- Organiser et mobiliser une équipe projet
- Coordonner et animer l'équipe du projet commercial
- Évaluer la performance des actions commerciales

ÉQUIPES, MÉTHODES & OUTILS PÉDAGOGIQUES

Équipes pédagogiques expérimentées, qualifiées et formées aux méthodes pédagogiques digitales. Nos formateurs sont experts sur les enseignements métiers avec une solide 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.

Iméa

CCI SAÛNE-DOUBS

Bien plus qu'une école de commerce

imea.info   



En partenariat avec

negoventis

Chambre de Commerce et d'Industrie