

# BAC+3



## 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](mailto:contact@imea.cci.fr)

🖥 [imea.info](http://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.  
Validation par blocs de compétences.

## **CERTIFICATION PROFESSIONNELLE**

Niveau 6 «Chargé de clientèle particuliers et/ou professionnels de produits banque/assurance» délivrée par CCI FRANCE enregistrée au RNCP sous le numéro 36591 par décision de FRANCE COMPETENCES en date du 01/07/2022.