

Formation

Bachelor Chargé de clientèle particuliers et professionnels en banque et assurance



**Commerce - Gestion - Management
- RH**

Qualités souhaitées

- Fort relationnel
- Dynamisme
- Goût du challenge, persévérance et persuasion
- Autonomie et esprit d'initiative
- Organisation et rigueur
- Goût du travail en équipe
- Aisance informatique et numérique

Objectifs

Les objectifs sont de former le candidat pour qu'il devienne un chargé de clientèle particulier, opérationnel pour une agence. Rattaché hiérarchiquement au responsable du marché des particuliers de l'agence, il a pour missions :

- La commercialisation des biens et services pour une clientèle de particuliers
- Il est un des principaux interlocuteurs du client avec sa banque
- A l'écoute des besoins du client, il le conseille sur les produits et services pour répondre au mieux de ses attentes

Compétences visées

À l'issue de la formation, le(la) titulaire du Bachelor sera capable de :

- Exploiter des données marketing et analyser des indicateurs
- Elaborer un plan d'actions commerciales et un budget prévisionnel
- Maîtriser les outils et techniques de prospection
- Conduire un entretien de découverte
- Construire un argumentaire et préparer sa négociation
- Négocier et contractualiser
- Conduire un projet et en évaluer les résultats
- Maîtriser la réglementation des intermédiaires banque-assurance
- Maîtriser la gamme des produits Banque-Assurance et les différents types de régime
- Construire et commercialiser une offre Banque-Assurance



Niveau d'entrée

Bac + 2 validé ou 3 années d'expérience professionnelle dans les fonctions commerciales



Type de formation

Titre professionnel (diplôme reconnu par l'Etat et inscrit au RNCP)



Durée

1 an



Niveau de sortie

Bachelor (Bac+3)



Handicap

Toutes nos formations sont accessibles sans limite d'âge aux personnes en situation de handicap. Pour plus d'informations, consultez notre page dédiée.



Type de contrat

Toutes nos formations sont accessibles sous contrat d'apprentissage, de professionnalisation ou par la VAE



Diplôme obtenu

Chargé de clientèle particuliers et professionnels en banque et assurance (niveau 6)



Coût de la formation

Formation gratuite et rémunérée.
Contrat par apprentissage ou contrat de professionnalisation. Prise en charge par l'OPCO de l'entreprise selon le niveau de prise en charge France Compétences.

Admission

L'année de formation se déroule de septembre à juin. Le CFA peut vous accueillir tout au long de l'année dès que vous avez signé un contrat d'apprentissage avec votre entreprise. La formation gratuite et rémunérée pour l'alternant.

Public visé :

- Salariés sous contrat d'apprentissage : de 16 à 29 ans (accessible dès 15 ans, sous certaines conditions)
- Accessible sans limite d'âge aux personnes en situation de handicap. Vous pouvez prendre contact avec notre référente handicap
- Accessible par la [Validation des Acquis de l'Expérience](#)

Prérequis :

- Être titulaire d'une certification de niveau Bac +2 et/ou justifier de 3 ans d'expérience professionnelle dans les fonctions commerciales

Candidature :

- [Dossier de candidature](#) + CV + Lettre de motivation
- Entretien de motivation

La liste exhaustive des informations liées au diplôme est accessible sur notre site internet cfa.lemans.sarthe.cci.fr (prérequis, objectifs, durée, modalités et délais d'accès, tarifs, contacts, méthodes mobilisées, modalités d'évaluation et accessibilité aux personnes en situation de handicap.)



La formation

1 Programme

Programme :

- Gérer et assurer le développement commercial
- Prospecter, analyser les besoins et négocier une offre
- Manager une action commerciale en mode projet
- Commercialiser des produits Banque-Assurance

Enseignements professionnels :

BANQUE :

- Clients et compte de dépôt
- Produits bancaires et non bancaires d'épargne
- Prévention et gestion des risques
- Crédit aux particuliers
- Approche patrimoniale du client
- Produits financiers

ASSURANCE :

- Découverte du client par la prise en compte de son environnement
- Construction de solutions en assurance
- Commercialisation de l'assurance fondée sur le respect des obligations d'information et le devoir de conseil
- La protection du consommateur assuré

2 Méthodes

Nos méthodes pédagogiques s'appuient sur le principe de l'alternance avec un rythme de formation entre le CFA et l'entreprise. Plus proche de la réalité du monde du travail, l'alternance permet de développer un savoir-faire et un savoir-être adaptés au monde de l'entreprise tout en préparant un diplôme ou une qualification professionnelle.

3 Équipe pédagogique

Au CFA, un formateur référent suit votre parcours. En entreprise, un maître d'apprentissage ou un tuteur expérimenté est présent pour vous accompagner, vous former au métier et développer vos compétences professionnelles. Des points de parcours réguliers entre le CFA et l'entreprise permettent d'assurer un suivi personnalisé tout au long de la formation.

4 Locaux et équipements

- Salles informatiques équipées de logiciels professionnels
- Centre d'étude des langues
- Centre de ressources multimédia

Partenaires



5 Modalités d'évaluation et validation du diplôme

- Contrôle continu tout au long de la formation et examen final au bout des 12 mois
- Diplôme reconnu par l'État (niveau 6) Responsable de développement commercial, option banque assurance
- Certification AMF (Autorisation des Marchés Financiers)
- Pour savoir si la certification proposée par le CFA est organisée en blocs de compétences et connaître les équivalences, et passerelles, vous pouvez consulter : [la fiche RNCP du diplôme](#)

Et après ?

6 Poursuite de formation

Mastère Manager en Stratégie et Gestion des Ressources Humaines

7 Métiers & entreprises

Les métiers

- Conseiller(ère) clientèle particuliers
- Chargé(e) de développement clientèle particuliers
- Gestionnaire de clientèle professionnelle
- Gestionnaire de clientèle particulier
- Conseiller(ère) assurance
- Conseiller(ère) à distance
- Conseiller(ère) commercial(e)

Les entreprises

- Agences bancaires
- Cabinets de courtage