Centre de Formation d'Apprentis
CCI LE MANS SARTHE

# 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

Cette formation est ouverte aux apprenants en situation de handicap. Notre réfèrent handicap étudiera avec vous le meilleur aménagement possible. 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

En alternance : Gratuit pour l'apprenant. Prise en charge partielle ou totale par l'entreprise et son OPCO. L'apprenant perçoit une rémunération tout au long de son contrat par l'entreprise en fonction de son âge et du niveau du diplôme. Pour plus d'information nous contacter.

### 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 VAE. Pour plus d'informations, contactez Mme Sophie Dubois : sophie.dubois@lemans.cci.fr

**Prérequis :**

- Être titulaire d'une certification de niveau Bac+2 ou équivalent

**Candidature :**

- Dossier de candidature + CV + Lettre de motivation
- Entretien de motivation
- Délai d'accès à la formation : Jusqu'à trois mois avant et trois mois après le début de la formation dès lors que les prérequis sont validés.

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.)

**CFA CCI Le Mans Sarthe**
132 rue henri champion 72100 Le Mans
02 43 40 60 60
cfa.lemans.sarthe.cci.fr

Suivez-nous sur les réseaux sociaux

# 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

## 5 Modalités d'évaluation et validation du diplôme

- 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 connaitre les équivalences, et passerelles, vous pouvez consulter : la fiche RNCP du diplôme
- Validation blocs de compétences possibles : oui

# Et après ?

## 6 Poursuite de formation

Mastère Manager en Stratégie et Développement des Ressources Humaines
Mastère Conseiller en gestion de patrimoine

## 7 Métiers & entreprises

**Les métiers**

- Conseiller(ère) clientèle particuliers
- Chargé(e) de développement clientèle paticuliers
- 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

# Partenaires

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.)

15/12/2025 15:12:12