



BACHELOR CCPPBA

CHARGÉ DE CLIENTÈLE PARTICULIERS ET PROFESSIONNELS BANQUE ET ASSURANCE



BAC +3



Découvrez la formation



83%

Taux de réussite moyen

83%

Taux d'insertion à 6 mois

85%

Taux de satisfaction apprenants

PUBLIC

Formation ouverte à tout public de plus de 16 ans.

PRÉREQUIS

Être titulaire d'un Bac+2,
Ou d'un Titre homologué niveau 5,
Ou d'une expérience dans le secteur.

DURÉE ET DATE

1 an.
D'octobre à juillet.

TARIF PAR ANNÉE

~~6 804 €~~ **GRATUIT***

**Coût pris en charge par l'OPCO et l'entreprise dans le cadre d'un contrat en alternance.*

SALAIRE DE L'APPRENANT

Entre **486 €** (27% du SMIC) et **1 801 €** (100% du SMIC)*.

**Sauf convention collective plus avantageuse.*

ADMISSION

S'inscrire et déposer un dossier de candidature complet sur le site **campussuddesmetiers.com**.

Passer les tests de positionnement et l'entretien.

CERTIFICATION

Diplôme : **Niveau 6 (BAC+3)**

Code RNCP : 36591

Certificateur : CCI France

Date d'échéance : 01/07/2027

RYTHME D'ALTERNANCE

1 semaine campus / 3 semaines entreprise.

MODALITÉS

Format : en **alternance**.

Type de session : 100% **présentiel**.

Lieu : à Nice.

LES OBJECTIFS

- Analyser son marché
- Maîtriser et commercialiser la gamme des produits Banque-Assurance
- Conseiller les particuliers en fonction du régime social, matrimonial et fiscal
- Maîtriser les activités bancaires
- Créer des tableaux de bord et analyser des indicateurs

PÉDAGOGIE : MOYENS ET MÉTHODES

- Salles de cours connectées (vidéo projecteur interactif, système de visio, flip chart, tableau d'expression, ...)
- PC portables individuels avec MS Office 365, accès wifi, ...
- Centre de Ressources
- Pédagogie active et collaborative
- Espace de vente pédagogique (magasin)
- Formateurs professionnels experts
- Mise en situation, cas pratiques, dossiers

LE PROGRAMME

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 omnicanale
- Mener des entretiens de prospection
- Evaluer ses résultats de prospection

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 avec déontologie
- Élaborer et présenter des solutions adaptées aux clients
- Négocier et contractualiser la vente

Entretien et développement d'un portefeuille 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

LES DÉBOUCHÉS H/F

- Chargé de clientèle en assurance
- Chargé de clientèle bancaire
- Conseiller en crédit immobilier

LES POURSUITES

- Insertion professionnelle immédiate

L'ÉVALUATION

- Évaluation finale par blocs de compétences
- Soutenance orale devant un jury composé de professionnels
- Juin - Juillet

SERVICE EXCLUSIF D'ACCOMPAGNEMENT

Dès votre admission, un **Chargé de Relation Clients** vous aidera dans vos démarches et votre recherche d'entreprise.

Il vous présentera et vous **mettra en relation avec les meilleurs entreprises** correspondant à votre profil et votre projet.

LA FILIÈRE ICS AU CAMPUS

La **filière ICS** offre la possibilité de suivre des formations de qualité académique d'une école de commerce pour se former aux métiers du **commerce**, de la **vente** et de la **distribution**.

Tous les cursus sont dispensés par une équipe pédagogique stable de **formateurs en CDI à la Chambre de Commerce et d'Industrie de Nice Côte d'Azur**. Ils sont tous **experts dans leurs domaines** avec une **grande expérience professionnelle** du secteur.

LES + DU CAMPUS

 Mobilité internationale

 Cafétéria et Food Truck

 1000 m² d'espaces sportifs

 Application mobile

 Accessibilité PMR ainsi qu'un référent handicap

 Transports de proximité

ICS
Institut du Commerce
et des Services

CSM
Campus Sud des Métiers

Marco ROSELLI
Chargé de Relation Clients Apprenants/Entreprises
marco.roselli@cote-azur.cci.fr
04 92 29 48 28 | 07 89 20 47 54

Campus Sud des Métiers
13 avenue Simone Veil, 06200 Nice
campussuddesmetiers.com



Qualiopi
processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :

- Actions de formation
- Bilans de compétences
- Actions de formation par apprentissage
- Actions permettant de faire valider les acquis de l'expérience

