



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

Données relatives à la filière pour l'année 2024-2025

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.
De septembre 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 **492 €** (27% du SMIC) et **1 823 €**
(100% du SMIC)*.

**Sauf convention collective plus
avantageuse.*

ADMISSION

1/ Candidater et déposer un dossier
complet ici :



2/ Passer les sélections

CERTIFICATION

Diplôme : **Niveau 6 (BAC+3)**

Code RNCP : 36591

Certificateur : CCI France

Date d'échéance : 01/07/2027

RYTHME D'ALTERNANCE

1 semaine école / 3 semaines
entreprise.

MODALITÉS

Format : en **alternance**.

Type de session : Mix Learning.

Lieu : 3j Antibes / 1j Nice / 1j distance.

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 prospecter
- 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

LES + DU PARTENARIAT LYCÉE AUDIBERTI / CAMPUS SUD DES MÉTIERS

- Des **offres d'emploi en alternance proposées par les entreprises partenaires** du réseau des CFA de l'Académie de Nice et un accompagnement pour la mise en relation avec celles-ci.
- Un **accompagnement tout au long de la formation** par un formateur référent du Lycée Audiberti. Il est en contact avec l'entreprise, pour évaluer le bon déroulement de l'alternance.
- Des **formateurs du CSM experts** dans leurs domaines qui sont des professionnels issus du monde de l'entreprise et **des professeurs du Lycée Audiberti** qui sont agrégés ou certifiés de l'Éducation Nationale.



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



Sophie BERETTONI

Conseillère en Formation Professionnelle
sophie.berettoni@ac-nice.fr
06 12 39 33 19

CFA - Lycée Audiberti

63 boulevard du Président Wilson
06600 Antibes
lyceeaudiberti.fr
forpro-paca.com/CFA-academie-Nice.html

