



CHARGÉ DE CLIENTÈLE PARTICULIERS ET PROFESSIONNELS EN BANQUE ET ASSURANCE

NIVEAU 6
BAC+3

Diplôme reconnu par l'État.

Découvrez la formation



Financement de la formation



Contrat d'apprentissage ou de professionnalisation: formation prise en charge par l'entreprise et/ou l'OPCO.

Rémunération



Entre 27% et 100% du SMIC.

Public



Cette formation est ouverte à tous les profils.

Prérequis



Être titulaire d'un BAC+2 ou d'un Titre homologué niveau 5 ou exp. dans le secteur.

Durée et date



1 an de formation en alternance

Inscription



Sur dossier de candidature après inscription sur campussuddesmetiers.com

LE MÉTIER

Le chargé de clientèle particuliers et professionnels en banque et assurance a pour mission d'assurer la commercialisation de produits de banque et d'assurance. Il a donc la responsabilité de constituer, entretenir et développer un portefeuille de clients, qu'il conseille et accompagne dans leurs projets en leur proposant des produits adaptés à leur besoin et problématique, qu'il s'agisse de financer l'achat d'un bien, de garantir la sécurité de leurs biens ou de leur responsabilité, ainsi que d'opérer une gestion optimale de leur compte, de leur épargne et de leur prévoyance.

LA FORMATION

Notre enseignement est une combinaison de pédagogie active et collaborative.

Notre objectif est de mettre l'étudiant au coeur de sa formation «apprendre en faisant», via des mises en situation et des challenges.

Oser ! Essayer ! Réaliser !

LES OBJECTIFS

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

LES AVANTAGES

- C'est un secteur qui recrute : chaque année, le nombre de personnes qui signent un nouveau contrat en CDI reste stable, avec près de 50 000 embauches
- Un métier ou la mobilité en interne est fortement encouragée
- Un métier qui ne connaît pas la routine : avec les innovations technologiques, les nouveaux acteurs de type néobanques, et les cryptomonnaies qui transforment ce secteur traditionnel

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
- Conseillers 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

- Chargé(e) de clientèle en assurance
- Chargé(e) de clientèle bancaire
- Conseiller(ère) en crédit immobilier

LES POURSUITES

Poursuite d'études possible ou bien insertion professionnelle directe

L'ÉVALUATION

Évaluation finale par blocs de compétences et soutenance professionnelle finale.



LES + DU CAMPUS

- Mobilité internationale
- Possibilité de logement sur le Campus
- Cafétéria et Food Truck
- 1000 m2 d'espaces sportifs
- Transports de proximité (bus / tramway / vélos / parking relais Ligne d'Azur ...)
- Commerces de proximité
- Application mobile

LE CENTRE DE FORMATION

L'ICS (Institut du Commerce et des Services) est une école située au cœur du Campus Sud des Métiers. Place incontournable de l'apprentissage sur la Côte d'Azur accueillant près de 2 000 apprentis, du CAP au diplôme d'ingénieur. Le CSM est un établissement nouvelle génération au service des jeunes, des entreprises, des salariés et des demandeurs d'emploi soutenu par un réseau de 1 500 entreprises partenaires.

ICS
Institut du Commerce
et des Services

CSM
Campus Sud des Métiers



icsrecrutement@cote-azur.cci.fr
04 92 29 45 53

Campus Sud des Métiers
Institut du Commerce et des Services
13 avenue Simone Veil, 06200 Nice

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