Ref. formation 202001077781

Bachelor banque assurance

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

TALIS POITIERS
Patricia HOAREAU-BONNIN
05.49.38.08.38
accueil-afc@talis-bs.com

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarié(e)
Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Tests
Entretien
Inscription directe ou par un conseiller en insertion professionnelle

Niveau d'entrée requis :

Niveau 5 : DEUG, BTS, DUT, DEUST (Niveau 5 européen)

Conditions d'accès :

Titulaire d'un Bac + 2 (BTS, DUT,...) ou tout cycle d'études ayant abouti à l'obtention de 120 crédits ECTS et accessible par la VAPP - Entretien individuel de motivation - Tests

Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de professionnalisation possible ?

Oui

Objectif de la formation

- Être spécialiste par type de clientèle (particuliers, professionnels, grandes entreprises, TPE, grands comptes et associations ...), ou par domaine d'expertise (IARD, prévoyance, Vie, agricole, sinistres) - Analyser les risques et la gestion d'une clientèle requièrent des connaissances juridiques et fiscales. Il connaît et maîtrise tous les produits financiers. Il commercialise des produits adaptés à chaque client. - Mettre en œuvre des actions commerciales ciblés en fonction des produits qu'il souhaite distribuer, entretien et fidélise les clients. Il doit être capable d'analyser les besoins des clients et proposer des solutions adaptées. - Définir des objectifs liés à des cibles identifiées, établir des objectifs de vente de produits spécifiques, créer des fichiers prospects ou clients ciblés et en assurer le suivi et la fidélisation afin d'en rendre compte régulièrement à sa hiérarchie. - Répondre à des objectifs chiffrés et à des actions commerciales précises ordonnées par sa hiérarchie directe, ses objectifs sont fixés à l'avance et ses résultats dûment contrôlés.

Contenu et modalités d'organisation

Activité stratégie commerciale Activité développement du portefeuille client Activité cadre réglementaire Compétences transversales

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours ***Non renseigné***

Validation(s) Visée(s)

Conseiller clientèle des particuliers en banque et assurance - *Niveau 6 : Licence, licence professionnelle, BUT (Niveau 6 européen)*

Éligible au CPF

Et après ?

Suite de parcours

Non renseigné

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00182442	du 01/10/2020 au 31/07/2021	SAINT BENOIT (86)	TALIS POITIERS			FPC, Contrat pro
00207405	du 13/09/2021 au 31/07/2022	Saint-Benoît (86)	TALIS POITIERS			FPC, Contrat pro
00255223	du 01/09/2022 au 31/07/2023	SAINT BENOIT (86)	TALIS POITIERS			FPC, Contrat pro
00344951	du 01/09/2023 au 31/07/2024	SAINT BENOIT (86)	TALIS POITIERS		Non éligible	Contrat app

00344947	du 01/09/2023 au 31/07/2024	SAINT BENOIT (86)	**TALIS POITIERS**	Non éligible	Contrat pro
00413552	du 02/09/2024 au 31/07/2025	Saint-Benoît (86)	**TALIS POITIERS**	Non éligible	Contrat app
00536201	du 01/09/2025 au 03/07/2026	Saint-Benoît (86)	**TALIS POITIERS**	Non éligible	Contrat app
00536202	du 01/09/2025 au 03/07/2026	Saint-Benoît (86)	**TALIS POITIERS**	Non éligible	Contrat pro