

Bachelor Chargé de clientèle particuliers et professionnels en banque et assurance**Financement**Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif**Organisme responsable et contact**CFA CCI CHARENTE FORMATION
ALAIN BOUTENEIGRE
05.45.90.13.27
abouteneigre@ccicharente-formation.fr**Accès à la formation****Publics visés :**Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salaré(e)
Actif(ve) non salarié(e)**Sélection :**Dossier
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 :**Etre titulaire d'un diplôme de niveau bac+2
Entretien avec le Conseiller en formation Se
pré-inscrire sur le site internet**Prérequis pédagogiques :**

Non renseigné

**Contrat de
professionnalisation
possible ?**

Non

Objectif de la formation**Activités professionnelles :** Conseiller clientèle particuliers en agence bancaire Conseiller clientèle en assurances 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 auprès d'une clientèle de particuliers et/ou de professionnels (uniquement pour les entreprises unipersonnelles, auto-entrepreneurs, libéraux, artisans ou TPE).**Contenu et modalités d'organisation****Bloc 1 :** Prospection omnicanale de clients particuliers et/ou professionnels de produits banque/assurance • Appréhender le secteur 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 **Bloc 2 :** Commercialisation de produits banque/assurance auprès d'une clientèle de particuliers et/ou de professionnels • Diagnostiquer le besoin du client • Evaluer son profil de risque • Conseiller son client avec déontologie • Elaborer et présenter des solutions adaptées aux clients • Négocier et contractualiser la vente **Bloc 3 :** Entretien et développement d'un portefeuille de clients particuliers et ou professionnels de produits banque/assurance • Exerger une veille réglementaire en banque/assurance • Suivre et entretenir la relation avec ses clients • Recueillir et exploiter les avis clients • Evaluer sa performance commercialeParcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Non renseigné****Validation(s) Visée(s)****Chargé de clientèle particuliers et professionnels en banque et assurance - Niveau 6
: Licence, licence professionnelle, BUT (Niveau 6 européen)****Et après ?**

Suite de parcours

Emploi**Calendrier des sessions**

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00332935	du 01/09/2023 au 31/07/2024	Cognac (16)	CHARENTE BUSINESS SCHOOL COGNAC		Non éligible	
00372139	du 01/09/2024 au 31/07/2025	Cognac (16)	CHARENTE BUSINESS SCHOOL COGNAC		Non éligible	
00537955	du 15/09/2025 au 04/07/2026	L'Isle- d'Espagnac (16)	CHARENTE BUSINESS SCHOOL ANGOULEME		Non éligible	