

BUT 3 TC (Bachelor Universitaire de Technologique) - Business développement et management de la relation client - Spécialisation Assurance, Banque, Finance en alternance : chargé de clientèle

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

CFA DIFCAM
Gargaros Anthony
so@difcam.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 :

Dossier

Niveau d'entrée requis :

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

Conditions d'accès :

Etre titulaire d'un BAC +2

Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

Former des chargés de clientèle sur le marché des particuliers : • dans le secteur bancaire • ou dans les assurances Les principales missions qui vous seront confiées : - Accueil et communication avec un client ou un prospect de la banque physiquement présent ou à distance - Réalisation d'opérations bancaires - Recueil des informations qui permettent la découverte du client, de ses projets, de ses besoins - Anticipation et/ou réaction face aux événements de la vie du client (naissance, décès, mariage, séparation, perte emploi...) - Formalisation de la relation avec un client dans un contexte omnicanal - Proposition de produits, de services et de solutions d'épargne en fonction de l'intérêt du client et des besoins identifiés - Recherche et propositions de solutions en réponse à un besoin de financement de la part d'un client - Accompagnement du client tout au long des opérations commerciales en cours et à venir le concernant - Prospection, prescription, recommandation de nouveaux clients - Identification et maîtrise des risques opérationnels - Traitement des réclamations - Exploitation des documents de gestion de l'unité de travail (tableaux de bord, rentabilité, risques, évolution, marges de progrès...) - Restitution, à l'écrit ou à l'oral, de son activité à sa hiérarchie (analyse risque de son portefeuille, activité commerciale, prospection, indicateurs de rentabilité) - Utilisation des outils de prévention, de suivi et de contrôle de son établissement - Identification et compréhension des organes et grands principes de régulation bancaire et du financement de l'économie - Développement de sa curiosité professionnelle en enrichissant ses connaissances dans un environnement évolutif

Contenu et modalités d'organisation

La formation comprend 17 semaines de cours dispensés par des professionnels de la Banque et de l'Assurance et par des universitaires.

Durées de la formation *550h en cours du jour
Parcours de formation personnalisable ? Oui Type de parcours Non renseigné

Validation(s) Visée(s)

BUT spécialité techniques de commercialisation parcours business développement et management de la relation client - Niveau 6 : Licence, licence professionnelle, BUT (Niveau 6 européen)

Et après ?

Suite de parcours

Intégration professionnelle ou Poursuite d'études vers des Masters en Conseiller Spécialisés

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00345379	du 01/09/2023 au 31/08/2024	(64)	CFA DIFCAM		Non éligible	
00345378	du 01/09/2023 au 31/08/2024	(33)	CFA DIFCAM		Non éligible	