

BUT 3 GEA (Bachelor Universitaire de Technologique) - Gestion Entrepreneuriat et Management d'Activités - 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.

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

Validation(s) Visée(s)

BUT spécialité gestion des entreprises et des administrations parcours gestion, entrepreneuriat et management d'activités - Niveau 6 : Licence, licence professionnelle, BUT (Niveau 6 européen)

Et après ?

Suite de parcours

Intégration professionnelle ou Poursuite d'études vers des Masters Conseillers Spécialisés banque assurance

Calendrier des sessions

| Numéro Carif | Dates de formation | Ville | Organisme de formation | Type d'entrée | CPF | Modalités |
|--------------|-----------------------------|---------------|------------------------|---------------|--------------|---|
| 00350651 | du 01/09/2023 au 31/08/2024 | Bordeaux (33) | CFA DIFCAM | | Non éligible |  |
| 00350662 | du 01/09/2023 au 31/08/2024 | Bayonne (64) | CFA DIFCAM | | Non éligible |  |
| 00540318 | du 02/09/2025 au 17/07/2026 | Bayonne (64) | CFA DIFCAM | | Non éligible |  |