

# 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	