

Bachelor Chargé de clientèle Particulier et Professionnel en Banque et Assurance

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

ACTORIA
Ludovic DANTONNY
05.46.97.28.70
l.dantonny@charente-maritime.cci.fr

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
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 :

Conditions d'admission • être titulaire d'un
diplôme de niveau 5 (bac+2) et/ou justifier de
3 ans d'expérience professionnelle dans le
domaine professionnel visé • avoir moins de
30 ans à la signature du contrat
d'apprentissage

Prérequis pédagogiques :

Qualités requises • appétence réelle pour les
métiers de la vente, • autonomie, rigueur et
organisation • dynamique et résistant au
stress • goût du challenge • capacité d'analyse

Contrat de
professionnalisation
possible ?

Non

Objectif de la formation

Devenez chargé-e de clientèle en assurance, chargé-e de clientèle en banque, conseiller-ère en crédit immobilier, chargé-e de développement clientèle des particuliers et des professionnels. À terme vous accéderez au poste de responsable de développement grands comptes, responsable partenariat, chargé-e d'affaires, responsable d'agence.

Contenu et modalités d'organisation

Bloc 1 : prospection omnicanale des clients particuliers et/ ou professionnels de produits assurance/banque • appréhender le secteur • définir et analyser les cibles à prospecter • sélectionner les actions omnicanales à mener • mener des entretiens de prospections • évaluer ses résultats de prospections
Bloc 2 : commercialisation de produits assurance/banque auprès d'une clientèle de particuliers et/ou de professionnels • diagnostiquer les besoins du client • évaluer son profil de risque • conseiller son client avec déontologie • élaborer et évaluer des solutions adaptées au client • négocier et contractualiser la vente
Bloc 3 : entretien et développement d'un portefeuille de clients particuliers et/ou professionnels de produits d'assurance et de banque • exercer une veille réglementaire en banque/ assurance • suivre et entretenir la relation avec ses clients • recueillir et exploiter les avis de ses clients • évaluer sa performance commerciale

Parcours 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

Master

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00512680	du 01/09/2025 au 30/06/2026	Saintes (17)	ACTORIA		Non éligible	
00636524	du 01/09/2026 au 30/06/2027	Saintes (17)	ACTORIA		Non éligible	