

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 Salarisé(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 proscrire • 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		