

Rentrée 2024/2025

**BACHELOR CHARGE DE CLIENTELE PARTICULIERS ET PROFESSIONNELS
EN BANQUE ET ASSURANCE (CCPPBA)**

CERTIFICATION

Diplôme reconnu par l'État de Chargé de clientèle particuliers et professionnels en banque et assurance, inscrit au RNCP niveau 6 n° 36591 (Arrêté du 01/07/22)- équivalent Licence. CCI France Réseau Négoventis.



PUBLIC

Tout public répondant au pré requis du diplôme Chargé de clientèle particuliers et professionnels en Banque Assurance

PRE REQUIS

Diplôme ou Titre certifié de niveau III validé,
Justifié de 3 ans d'expérience professionnelle dans le secteur de la vente /commerce/distribution

OBJECTIFS

Professionaliser des chargés de clientèle particuliers et professionnels (H/F) capables d'assurer la commercialisation de produits banque et assurance, de développer et fidéliser son portefeuille clients, de conseiller et accompagner ses clients en proposant des produits adaptés.

EQUIPE PEDAGOGIQUE

Les cours sont assurés par des professionnels experts (alternance de théorie et de pratique professionnelle. Gestion accompagnée de projets de groupe.
Accompagnement individuel et collectif à l'atteinte de la performance.

MODALITES D'EVALUATION

Evaluation de blocs
Epreuves orales – Mise en situation
Dossier professionnel et soutenance orale

BLOC 1 PROSPECTION OMNICANALE DE CLIENTS PARTICULIERS ET/OU PROFESSIONNELS DE PRODUITS BANQUE/ASSURANCE - 168h

- Approche marketing du secteur banque-Assurance
- Produits bancaires
- IARD et services aux personnes
- Définir et analyser les cibles à prospector
- Sélectionner et bâtir les actions de prospection omnicanale
- Mener des entretiens de prospection
- Evaluer ses résultats de prospection

BLOC 2 COMMERCIALISATION DE PRODUITS BANQUE ASSURANCE AUPRES D'UNE CLIENTELE DE PARTICULIERS ET/OU PROFESSIONNELS - 161h

- Diagnostiquer le besoin du client
- Evaluer son profil de risque
- Conseiller son client avec déontologie
- Elaborer et présenter des solutions adaptées aux clients
- Négocier et contractualiser la vente

BLOC 3 ENTRETIEN ET DEVELOPPEMENT D'UN PORTEFEUILLE DE CLIENTS PARTICULIERS ET/OU PROFESSIONNELS DE PRODUITS - 126h

- Exercer une veille règlementaire en banque/assurance
- Suivre et entretenir la relation avec ses clients
- Recueillir et exploiter les avis clients
- Evaluer sa performance commerciale
- management d'une équipe commerciale
- Gestion des situations d'agressivité et d'incivilité

BLOC TRANSVERSAL - ACCOMPAGNEMENT ET EVALUATIONS - 35h

- Accueil
- Cohésion de groupe
- Méthodologie et suivi du Dossier professionnel
- Jury final