



Titre reconnu par l'Etat, titre inscrit au RNCP – Niveau 6

CHARGÉ(E) DE CLIENTÈLE PARTICULIERS PROFESSIONNELS – Banque & Assurance

OBJECTIFS À L'ISSUE DE LA FORMATION

Former et professionnaliser des chargé(e)s de clientèle capables d'assurer la commercialisation de produits de banque et d'assurance auprès de particuliers et/ou de professionnels. Ils auront la responsabilité de constituer, entretenir et développer un portefeuille de clients.

CONDITIONS D'ADMISSION / PREREQUIS

- Être titulaire d'un BAC+2 validé ou d'un titre niveau 5 ou disposer de 3 années d'expérience professionnelle
- Satisfaire aux épreuves de sélection (test de personnalité et entretien de motivation/aptitudes)
- Signer un contrat d'apprentissage avec une entreprise

MISSIONS INHERENTES AU METIER DE COMMERCIAL 3.0

Prospecter une clientèle de particulier ou de professionnels ; Etablir un plan de prospection et préparer ses visites ; Effectuer un suivi et une fidélisation de sa clientèle ; Renseigner les supports de suivi d'activité ; Mener directement et en autonomie des négociations complexes avec les clients importants ; Manager le développement commercial de son activité ; Participer à l'élaboration de la stratégie commerciale de son entreprise ; Mener des négociations commerciales complexes en France ou à l'étranger.

METHODES PEDAGOGIQUES

Alternance d'apports théoriques et de mises en situation

MODALITE D'EVALUATION

Epreuves de bloc à l'écrit et/ou à l'oral conformément au référentiel national.

VALIDATION

Diplôme reconnu par l'État – Chargé de clientèle Particuliers et Professionnels en Banque et Assurance inscrit au RNCP 36591 niveau 6 par décision du 01/07/2022 – CCI France Réseau Negoventis.

Possibilité de valider 1 ou plusieurs blocs de compétences. Pas d'équivalence spécifique.

La certification totale est délivrée si le candidat obtient minimum 10 de moyenne générale (500 points) avec une note d'évaluation professionnelle d'au moins 10/20 (125 points) sous réserve de ne pas avoir obtenu une note inférieure à 8 sur l'un des 3 blocs A (80 points), B (120 points), C (100 points) (note éliminatoire).

DEBOUCHES, MÉTIERS VISÉS ET POURSUITE D'ETUDES

Gestion de clientèle bancaire, Conseiller clientèle en assurance, Responsable commercial, Manager de clientèle, Développeur commercial, Chargé d'affaires, Responsable grands comptes, Responsable de centre de profit.

Possibilité de candidater au Master de l'IFAG Auxerre ou une formation professionnelle commerciale de niveau 7.

DATE

8 septembre 2025 – 18 septembre 2026 à Auxerre

DURÉE

518 h. de formation sur 13 mois - Formation en alternance (Rythme d'apprentissage : 1 semaine/mois à la CCI)

COÛT

Pris en charge par l'OPCO de l'entreprise dans le cadre du contrat d'apprentissage

CONTACT

Catherine VICHERAT : 06 98 29 07 16 - c.vicherat@yonne.cci.fr

CCI YONNE - DIRECTION EMPLOI & FORMATION

60 Boulevard Vauban - CS 20286 89005 AUXERRE cedex

☎ 03 86 49 40 70 - www.cci89.fr - ✉ emploi.formation@yonne.cci.fr

Bloc 1 Prospection omnicanale de clients particuliers et/ou professionnels de produits banque/assurance	- Appréhender le secteur banque-assurance - Définir et analyser les cibles à prospector - Sélectionner les actions de prospection omnicanale - Bâtir des actions de prospection omnicanale - Mener des entretiens de prospection - Evaluer ses résultats de prospection
Bloc 2 Commercialisation de produits banque/assurance auprès d'une clientèle de particuliers et/ou de professionnels	- 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 développement d'un portefeuille de clients particuliers et/ou professionnels de produits banque/assurance	- Exercer une veille réglementaire en banque/assurance - Suivre et entretenir la relation avec ses clients - Recueillir et exploiter les avis clients - Evaluer sa performance commerciale