



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



Diplôme reconnu par l'Etat, Titre inscrit au RNCP à niveau 6

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

Piloter les actions commerciales d'une équipe ; 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.

METHODE PEDAGOGIQUE : 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 – 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).

DÉBOUCHÉS / METIERS VISES / POURSUITE D'ETUDES

Gestion de clientèle bancaire, Conseil clientèle en assurances, 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 : 4 septembre 2023 – 20 septembre 2024 à Auxerre

DURÉE : 13 mois - Formation en alternance (Rythme d'apprentissage : 1 semaine par mois à la CCI)

COUT DE LA FORMATION : 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

CONTENU DE LA FORMATION

<p style="text-align: center;">Bloc 1</p> <p style="text-align: center;">Prospection omnicanale de clients particuliers et/ou professionnels de produits banque/assurance</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Appréhender le secteur banque-assurance - Définir et analyser les cibles à prospecter - Sélectionner les actions de prospection omnicanale - Bâtir des actions de prospection omnicanale - Mener des entretiens de prospection - Evaluer ses résultats de prospection
<p style="text-align: center;">Bloc 2</p> <p style="text-align: center;">Commercialisation de produits banque/assurance auprès d'une clientèle de particuliers et/ou de professionnels</p>	<ul style="list-style-type: none"> - 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
<p style="text-align: center;">Bloc 3</p> <p style="text-align: center;">Entretien et développement d'un portefeuille de clients particuliers et/ou professionnels de produits banque/assurance</p>	<ul style="list-style-type: none"> - 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

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