







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

CHARGE(E) DE CLIENTELE 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 dans le domaine de la banque, assurance ou commercial
- Satisfaire aux épreuves de sélection (test de personnalité et entretien de motivation/aptitudes)
- Signer un contrat d'alternance avec une entreprise

MISSIONS INHERENTES AU METIER

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.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Alternance d'apports théoriques et de mises en situation

MODALITÉ D'ÉVALUATION

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

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

7 septembre 2026 – 9 septembre 2027 à Auxerre (13 mois)

DURÉE

518 h. de formation - Rythme d'alternance : 1 semaine/mois à la CCI

COÛT

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

CONTACT

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

CONTENU DE LA FORMATION

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).

BLOC₁

Prospection omnicanale de clients particuliers et/ou professionnels de produits banque/assurance (182 heures*)

- 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

BLOC 2

Commercialisation de produits banque/assurance auprès d'une clientèle de particuliers et/ou de professionnels (196 heures*)

- 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 (112 heures*)

- 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

^{*} Hors évaluations