



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 Negoventis. 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 à nos formations en alternance de niveau 7 (Bac+5) : pilotage business à l'international (MDAI) et gestion de patrimoine (ECGP) et toutes autres formations gestion-finance niveau 7.

DATE

7 septembre 2026 – 9 septembre 2027 - Auxerre à Octopus (105 rue des Mignottes)

DURÉE

518 h. de formation sur 13 mois - 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 – Aucun reste à charge

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).

<p>BLOC 1</p> <p>Prospection omnicanale de clients particuliers et/ou professionnels de produits banque/assurance (182 heures*)</p>	<ul style="list-style-type: none">- 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
<p>BLOC 2</p> <p>Commercialisation de produits banque/assurance auprès d'une clientèle de particuliers et/ou de professionnels (196 heures*)</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>BLOC 3</p> <p>Entretien et développement d'un portefeuille de clients particuliers et/ou professionnels de produits banque/assurance (112 heures*)</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

* Hors évaluations