



# 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-finances 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.vicherrat@yonne.cci.fr](mailto:c.vicherrat@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><b>BLOC 1</b></p> <p><b>Prospection omnicanale de clients particuliers et/ou professionnels de produits banque/assurance (182 heures*)</b></p>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Appréhender le secteur banque-assurance</li><li>- Définir et analyser les cibles à prospector</li><li>- Sélectionner les actions de prospection omnicanale</li><li>- Bâtir des actions de prospection omnicanale</li><li>- Mener des entretiens de prospection</li><li>- Evaluer ses résultats de prospection</li></ul>
<p><b>BLOC 2</b></p> <p><b>Commercialisation de produits banque/assurance auprès d'une clientèle de particuliers et/ou de professionnels (196 heures*)</b></p>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Diagnostiquer le besoin du client</li><li>- Evaluer son profil de risque</li><li>- Conseiller son client avec déontologie</li><li>- Elaborer et présenter des solutions adaptées aux clients</li><li>- Négocier et contractualiser la vente</li></ul>
<p><b>BLOC 3</b></p> <p><b>Entretien et développement d'un portefeuille de clients particuliers et/ou professionnels de produits banque/assurance (112 heures*)</b></p>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Exercer une veille réglementaire en banque/assurance</li><li>- Suivre et entretenir la relation avec ses clients</li><li>- Recueillir et exploiter les avis clients</li><li>- Evaluer sa performance commerciale</li></ul>

\* Hors évaluations