

BACHELOR – Niv 6 : BAC+3

CCPPBA - Chargé de clientèle particuliers et professionnels en banque et assurance



Cette formation en alternance d'1 an et de niveau 6 (bac+3) vous forme au métier de chargé de clientèle particuliers et professionnel dans le secteur de la banque et de l'assurance.

La mission du chargé de clientèle particuliers et professionnels en banque et assurance est d'assurer la commercialisation de produits de banque et d'assurance auprès de ses clients particuliers et/ou de professionnels.

Il est chargé de constituer, entretenir et développer un portefeuille de clients. Il les conseille et les accompagne dans leurs projets en leur proposant des produits adaptés à leurs besoins et problématiques, qu'il s'agisse de financer l'achat d'un bien, de garantir la sécurité de leurs biens ou de leur responsabilité.

Les métiers visés

Suite à l'obtention du Bachelor vous pourrez travailler comme :

- ✓ Chargé de clientèle en assurance
- ✓ Chargé de clientèle bancaire
- ✓ Conseiller en crédit immobilier
- Chargé de développement clientèle des particuliers

SECTEURS D'ACTIVITES

Le titulaire du Bachelor CCPBA peut exercer le secteur de la banque et de l'assurance.



RYTHME D'ALTERNANCE

Formation en alternance 25% en centre 75% en entreprise
Formation par la voie de l'apprentissage et de la professionnalisation.



GROUPE

De 5 à 12 personnes



DURÉE

490h hors évaluation
511h selon les modalités d'évaluation



LIEU

Sup'Alternance Provence
55 avenue du 1^{er} Mai
04100 Manosque

PRÉREQUIS

Pour intégrer le dispositif de formation :
Être titulaire d'un diplôme de niveau 5 (BAC +2) dans le secteur de la banque ou du commerce / vente.

PREREQUIS RELATIONNEL

Sens du contact et relation client
Écoute active et empathie
Capacité de négociation et persuasion
Gestion des situations complexes
Travail en équipe et coopération
Adaptabilité et sens du service

PUBLIC VISÉ

Personnes éligibles aux contrats d'alternance :

- Contrat d'apprentissage (max 29 ans ou RQTH, autres cas selon réglementation)
- Contrat de Professionnalisation (inscrits Pole Emploi)
- Salariés en Pro-A
- Personnes en reconversion (nous consulter)

DÉLAIS D'ACCÈS

- A partir de 90 jours avant le début de formation
- Entrée possible de septembre à décembre.
- Nous consulter pour les prochaines dates de session.

MODALITÉ D'ACCÈS

- Entretien de recrutement
- Test de positionnement
- Étude personnalisée du dossier candidat – CV, lettre de motivation, expériences professionnelles et personnelles.

TARIFS

Formation gratuite en apprentissage avec rémunération de l'apprenant en contrat d'apprentissage ou en contrat de professionnalisation

Prise en charge possible suivant les modalités d'accès à la formation et le profil de l'apprenant/ apprenante

Une prise en charge partielle des frais annexes de type repas, nuitée, premier équipement peut être sollicitée auprès de l'OPCO dans le cadre d'un contrat d'apprentissage ;

Nous consulter.

MODALITÉS PEDAGOGIQUES

Une formation synchrone en présentiel favorise une véritable interaction entre les participants et le formateur. Cette simultanéité des échanges permet aux apprenants de poser leurs questions en temps réel et d'interagir directement avec le formateur ainsi qu'avec les autres participants, créant ainsi un environnement d'apprentissage dynamique et collaboratif.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES MOBILISÉES

La formation mobilise plusieurs méthodes pédagogiques, dont la pédagogie active. Celle-ci favorise l'acquisition des compétences par l'implication des participants dans un apprentissage coopératif et collectif. Elle inscrit l'apprenant dans une démarche d'action et d'expérimentation, lui permettant de tester ses initiatives en temps réel et de confronter ses hypothèses, seul ou avec les autres. Pour soutenir cette approche, différents dispositifs sont utilisés : études de cas, simulations, jeux de rôle et projets collaboratifs.

MOYENS PEDAGOGIQUES

- Alternance pédagogique : rythme alterné entre périodes en centre de formation et en entreprise, favorisant la mise en pratique des acquis.
- Positionnement initial : évaluation des compétences à l'entrée en formation et restitution auprès du maître d'apprentissage.
- Suivi individualisé : livret d'apprentissage et de suivi en entreprise, complété par des visites régulières et des séances de tutorat.
- Rencontres tripartites : échanges entre le maître d'apprentissage, le formateur référent et le représentant légal pour assurer la cohérence du parcours.
- Formation en présentiel : animée par une équipe pédagogique pluridisciplinaire disposant d'une expertise métier et d'une solide expérience en formation professionnelle.
- Approche pédagogique active : capitalisation sur les périodes en entreprise, compléments en centre de formation, pédagogie par objectifs.
- Méthodes variées : travaux de groupe, exposés, mises en situation, études de cas, vidéos, visites d'entreprises.
- Suivi et traçabilité : émargement par demi-journée, questionnaires de satisfaction, évaluations en entreprise.

- Évaluation finale : mémoire et soutenance devant jury.

OUTILS PEDAGOQIQUES

- **Supports interactifs** : tableau blanc, tableau numérique interactif
- **Équipements audiovisuels** : vidéoprojecteur, diffusion de vidéos pédagogiques
- **Espaces adaptés** : salles de formation équipées pour favoriser l'apprentissage collaboratif

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

À l'issue de cette formation, l'apprenant sera en capacité de : Gérer et assurer le développement commercial ; Prospecter, analyser les besoins et négocier une offre ; Manager une action commerciale en mode projet ; Commercialiser des produits Banque-Assurance.

CONTENU DE LA FORMATION

RNCP36591BC01 - PROSPECTION OMNICANALE DE CLIENTS PARTICULIERS ET/OU PROFESSIONNELS DE PRODUITS BANQUE/ASSURANCE

Prospection omnicanale de clients particulier et/ou professionnels de produits banque/assurance

- Définir et analyser les cibles à proscrire
- Sélectionner les actions de prospection omnicanale
- Bâtir des actions de prospection omnicanale
- Mener des entretiens de prospection
- Évaluer ses résultats de prospection

RNCP36591BC02 - COMMERCIALISATION DE PRODUITS BANQUE/ASSURANCE AUPRES D'UNE CLIENTELE DE PARTICULIERS ET/OU DE PROFESSIONNELS

Commercialisation de produits banque/assurance auprès d'une clientèle de particuliers et/ou de professionnels

- Diagnostiquer le besoin du client
- Évaluer son profil de risque
- Conseiller son client avec déontologie
- Élaborer et présenter des solutions adaptées aux clients
- Négocier et contractualiser la vente

RNCP36591BC03 - 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
- Évaluer sa performance commerciale

MODALITÉ D'ÉVALUATION ET DE SUIVI

RNCP36591BC01 - Prospection omnicanale de clients particuliers et/ou professionnels de produits banque/assurance

Etude de cas ou situation d'entreprise
Travail individuel
Production écrite

RNCP36591BC02 - COMMERCIALISATION DE PRODUITS BANQUE/ASSURANCE AUPRES D'UNE CLIENTELE DE PARTICULIERS ET/OU DE PROFESSIONNELS

Mise en situation professionnelle reconstituée
Travail individuel
Production orale

RNCP36591BC03 - Entretien et développement d'un portefeuille de clients particuliers et/ou professionnels de produits banque/assurance

Etude de cas d'entreprise
Mise en situation professionnelle reconstituée
Travail individuel
Production écrite
Production orale

Bloc Professionnel -Évaluation professionnelle

SUIVI EN ENTREPRISE

Suivi en entreprise par le/la référent(e) accompagne, évalue les compétences acquises par l'apprenant(e) en entreprise, un élément clé du suivi individualisé.

Les visites en entreprise sont un levier essentiel pour la qualité et le suivi pédagogique

Les visites en entreprise constituent un outil fondamental dans le cadre des formations en alternance et des parcours professionnalisaants. Elles répondent à plusieurs objectifs :

- **Assurer le suivi pédagogique** : elles permettent de vérifier la cohérence entre les activités réalisées en entreprise et les objectifs de formation définis dans le référentiel.

- Renforcer le lien entre les acteurs** : ces rencontres favorisent la communication entre l'apprenant, le maître d'apprentissage et le formateur référent, garantissant une coordination efficace.
- Adapter le parcours** : elles offrent l'opportunité d'identifier les besoins spécifiques de l'apprenant et de mettre en place des actions correctives ou des compléments de formation si nécessaire.
- Garantir la conformité qualité** : les visites sont un indicateur fort de la démarche Qualiopi, car elles attestent du suivi individualisé et de la traçabilité des apprentissages.
- Valoriser l'expérience professionnelle** : elles permettent de capitaliser sur les situations vécues en entreprise pour enrichir les apprentissages en centre de formation.

PASSERELLES et ÉQUIVALENCES

Aucune correspondance ou lien avec d'autres certifications professionnelles, certifications ou habilitations
Aucune correspondance

VALIDATION PAR BLOCS

Chaque bloc de compétences est capitalisable.
La validation de tous les blocs permet l'obtention de la certification.

POURSUITE D'ÉTUDES

La formation vise un accès direct à l'emploi mais il est possible de poursuivre vers des formations de niv 7 compatibles.

INTERVENANTS

L'école intègre une équipe pédagogique issue du monde professionnel qui fait le lien indispensable entre les exigences des entreprises et les méthodes et objectifs pédagogiques imposés par cette formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Notre structure s'est engagée dans la mise en œuvre d'une politique d'accueil et d'inclusion des personnes en situation de handicap en formation.

Vous êtes en situation de handicap merci de contacter notre référent handicap : referenthandicap@digne.cci.fr

MIXITÉ

Toutes nos formations sont accessibles à tous et toutes, sans discrimination de sexe ou d'origine.

LIEU DE FORMATION

Sup'Alternance Provence

55 Av. du 1er Mai
04100 Manosque
Google Map : <https://g.page/sup-alternance-provence>

LIBELLÉ EXACTE DE LA CERTIFICATION

Chargé de clientèle particuliers et professionnels en banque et assurance
<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/36591/>

CODE RNCP

36591

NOM DU CERTIFICATEUR

CCI France

DATE D'ENREGISTREMENT DE LA CERTIFICATION

Date de décision	01-07-2022
Durée de l'enregistrement en années	5
Date d'échéance de l'enregistrement	01-07-2027

INDICATEURS DE RESULTATS DE CETTE FORMATION

Consulter nos indicateurs sur notre site internet :



Au national

Année d'obtention de la certification	Nombre de certifiés	Nombre de certifiés à la suite d'un parcours vae	Taux d'insertion global à 6 mois (en %)	Taux d'insertion dans le métier visé à 6 mois (en %)	Taux d'insertion dans le métier visé à 2 ans (en %)
2020	150	0	87	82	86
2019	186	0	93	82	87

PERSONNE À CONTACTER

Cyrille DAVENET - Chargé des relations entreprises

c.davenet@digne.cci.fr

06 89 34 76 52