

BACHELOR – BAC+3

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



Cette formation en alternance d'1 an et de niveau 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



PRÉREQUIS

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



ALTERNANCE

Sur 1 an ;
3 semaines en entreprise et
1 semaine en formation



GROUPE

De 5 à 12 personnes



LIEU

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

PREREQUIS RELATIONNEL

Sens commercial, sens du relationnel et de la communication, travail en équipe, maîtrise de outils de communication, résistance au stress, maîtrise de la langue anglaise.

SECTEURS D'ACTIVITES

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

DURÉE

448 h selon les modalités d'évaluation.

- Entrée possible de septembre à décembre.
- Nous consulter pour les prochaines dates de session.
- Variables selon le planning voir Net YPAREO

RYTHME D'ALTERNANCE

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

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

Bloc 1 - Prospection omnicanale de clients particulier et/ou professionnels de produits 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
- Évaluer ses résultats de prospection

Bloc 2 - 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

Bloc 3 - 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

- Contrôle continu
- Examen blanc
- Mises en situation Positionnement
- Examen final ponctuel
- Évaluation par l'entreprise
- Mémoire / soutenance

Consultez les modalités d'évaluation sur :
www.francecompetences.fr/recherche/rncp/36591

VALIDATION PAR BLOCS

Certification totale ou partielle par bloc de compétences pour tous les candidats.

POURSUITE D'ÉTUDES

- Master Professionnel

POUR ALLER PLUS LOIN

Codes ROME :

- C1102 - Conseil clientèle en assurances
- C1206 - Gestion de clientèle bancaire

Code RNCP - 36591

www.francecompetences.fr/recherche/rncp/36591

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)

MODALITÉ D'ACCÈS

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

DÉLAIS D'ACCÈS

- A partir de 90 jours avant le début de formation
- Inscription après le début de formation possible : nous consulter pour positionnement.

TARIFS

- Cout pédagogique prise en charge par l'OPCO dans le cadre d'un contrat d'alternance :
 - Contrat d'apprentissage
 - Contrat de Professionnalisation
 - Pro-A
- Autre dispositif : Nous consulter.
- 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 ;

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES MOBILISÉES

Rythme alterné en centre de formation et entreprise ;

- Positionnement et restitution au Maître d'Apprentissage ;
- Rencontre Maître d'Apprentissage/Formateur référent/Représentant légal ;
- Livret de suivi en entreprise et d'apprentissage ;
- Visite en entreprise
- Séances de tutorat/accompagnement individualisé
- Réunions pédagogiques ;
- Formation en présentiel ou en blended learning ;

- Équipe pédagogique pluridisciplinaire disposant de nombreuses années d'expériences dans le métier
- et dans la formation professionnelle ;
- Formation appliquée par une pédagogie active, capitalisation sur les périodes en entreprise et complément en centre de formation, pédagogie par objectif ;
- Méthodes actives : TP, travaux de groupes, exposés, mises en situations, vidéo, visites d'entreprises.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Tableau blanc, vidéoprojecteur, salle de classe, vidéos, tableau interactif.

PASSERELLES

Pas de diplôme passerelle.

ÉQUIVALENCES

Aucune.

INTERVENANTS

Des formateurs possédant les compétences et l'expérience nécessaires dans les domaines de la formation visée.

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.

Dernière mise à jour le 05/07/2023

LIEU DE FORMATION



Sup'Alternance Provence

55 Av. du 1er Mai

04100 Manosque

Google Map : <https://g.page/sup-alternance-provence>

DATES & HORAIRES

09h00 à 12h00 et de 13h00 à 17h00.

INDICATEURS DE PERFORMANCE DE CETTE FORMATION

Consulter nos indicateurs sur notre site internet :

www.supalternanceprovence.fr

PERSONNE À CONTACTER

Cyrille DAVENET - Chargé des relations entreprises

c.davenet@digne.cci.fr

04 92 70 75 25