

BAC+3 Chargé(e) de clientèle particuliers et professionnels en banque et assurance (CCPPBA)



Campus Agen



Rythme Alternance sur 11 mois



Conditions d'admission Niveau 5 (BAC+2) minimum

Introduction

Le chargé de clientèle particuliers et professionnels en banque et assurance a pour mission d'assurer la commercialisation de produits de banque et d'assurance auprès d'une clientèle de particuliers et /ou de professionnels (uniquement pour les entreprises unipersonnelles, auto-entrepreneurs, libéraux, artisans ou TPE). Il a donc la responsabilité de constituer, entretenir et développer un portefeuille de clients, qu'il conseille et accompagne dans leurs projets en leur proposant des produits adaptés à leur besoin et problématique, qu'il s'agisse de financer l'achat d'un bien, de garantir la sécurité de leurs biens ou de leur responsabilité, ainsi que d'opérer une gestion optimale de leur compte, de leur épargne et de leur prévoyance.

Titre certifié de niveau 6 inscrit au RNCP 36591 - CCI France Réseau Négoventis. - Enregistré le 01/07/2022



OBJECTIFS

- Mettre en place des actions de prospection omnicanale de clients particuliers et/ou professionnels de produits banque/assurance
- Commercialiser des produits banque/assurance auprès d'une clientèle de particuliers et/ou de professionnels
- Entretenir et développer un portefeuille de clients particuliers et/ou professionnels de produits banque/assurance

Durée et Rythme

- 511 heures de formation sur 11 mois (67 jours) de septembre N à juillet N+1.
- La formation est également accessible au travers des dispositifs CPF, Plan de formation de l'entreprise, CPF de Transition, pro-A et VAE.
- Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de façon indépendante.
- Nombre de participants limité à 25 personnes.
- 1 jour par semaine en formation (jeudi) et quelques semaines complètes sur l'année.
- Formation en présentiel

Conditions d'admission

- Être titulaire d'un Bac +2 ou d'un titre certifié d'un niveau 5 ou 3 années d'expérience professionnelle et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement
- Réussir les tests et entretien de sélection.
- Signer un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation avec une entreprise ou valider l'accès à la formation via un des autres dispositifs prévus (CPF, Plan de formation de l'entreprise, CPF de Transition et pro-A, VAE).
- Equivalence : titre de niveau 6 (Bac+3). Diplôme reconnu par l'État de Chargé de clientèle particuliers et professionnels en banque et assurance, inscrit au RNCP 36591 niveau 6 – CCI France Réseau Négoventis.
- Passerelles : pas de passerelle spécifique.

Méthodes pédagogiques

Des formateurs expérimentés animent cette formation dans une approche pragmatique et professionnelle. Chacun est doté d'une expérience professionnelle significative et d'un diplôme en corrélation avec les compétences transmises.

Dans le respect du Référentiel de la formation chargé de clientèle particuliers et professionnels en banque et assurance sont proposés : des cours en présentiel, des applications, des jeux de rôle et simulations, des travaux de groupe, des conférences, des rencontres avec des professionnels, un apprentissage de la culture collaborative,

...

A l'issue de la formation, l'apprenant sera capable de :

Bloc 1

Prospection omnicanale de clients particuliers et/ou professionnels de produits 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

Bloc 2

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

- 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 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
- Evaluer sa performance commerciale

Outils

Le CFA est doté de 2 salles informatiques et de postes informatiques équipés de logiciels en lien avec les enseignements dispensés.

En cours de formation, chaque matière est évaluée sous forme de contrôle continu (devoirs écrits et évaluations orales, QCM, ...). Afin de valider les différents blocs concourant à l'obtention du Diplôme, 3 types d'évaluations sont prévues :

- Rapports écrits et soutenances orales devant un jury de professionnels. Evaluation en entreprise par le tuteur.
- La certification totale est délivrée si le candidat obtient 10 de moyenne générale avec une note d'évaluation professionnelle d'au moins 10/20 sous réserve de ne pas avoir obtenu une note inférieure à 8/20 sur l'un des 3 blocs (note éliminatoire). Certification partielle sur les blocs où la moyenne obtenue est supérieure à 10/20.

Évaluation

Bloc 1 Etudes de cas, épreuves écrites individuelles

Bloc 2 – Mises en situations professionnelles reconstituées, épreuves orales individuelles Dossier individuel.

Bloc 3 - Etude de cas d'entreprise, épreuve écrite individuelles Mise en situation professionnelle reconstituée, épreuve orale individuelle

Les possibilités de débouchés

Poursuites d'études

Manager de Commerce et de Centre de Profit

BAC+5 en Banque et Assurance

...

Débouchés

Gestion de clientèle bancaire (code ROME : C1206)

Conseil clientèle en assurances Chargé de clientèle en assurance (code ROME : C1102)

Chargé(e) de clientèle bancaire (code ROME : 1201)

Conseiller en crédit immobilier (code ROME 1206)

Chargé de développement clientèle des entreprises (code ROME 1203)

[Plus d'informations ici ==>>](#)

Financement

- Coût indicatif de la formation en contrat d'apprentissage : 7967€ Formation en contrat de professionnalisation : Nous consulter.
- Dans le cadre d'un contrat en alternance, les frais pédagogiques sont pris en charge par l'OPCO de l'entreprise.
- Il n'y a aucun reste à charge pour l'alternant.

Chiffres Clés



1ère promotion en 2027	1ère promotion en 2027	1ère promotion en 2027	1ère promotion en 2027	1ère promotion en 2027
Taux de présentation aux examens	Taux de poursuite d'étude	Taux d'insertion à 6 mois	Taux de rupture	Taux d'abandon



Lieux aménagés et modalités adaptées pour faciliter l'accès et l'usage aux personnes en situation de handicap.