

CHARGÉ DE CLIENTÈLE PARTICULIERS ET PROFESSIONNELS EN BANQUE ET ASSURANCE

Code RNCP :
36591



PRÉREQUIS

Justifier d'un diplôme de niveau 5 ou bac+2 validé

Et

Satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement.

PUBLIC

Jeune de moins de 30 ans titulaire d'un bac +2 toutes séries.

RECONNAISSANCE

Diplôme reconnu par l'État, titre inscrit au RNCP à niveau 6

FRAIS

- Gratuit et rémunéré pour l'apprenti
- CVEC cotisation obligatoire de l'Enseignement Supérieur Renseignements et tarifs sur : messervices.etudiant.gouv.fr
- Étudiants temps plein : 4500 €



**ECOLE DE
MANAGEMENT
COMMERCIAL DU
JURA**

87 place de la Comédie
39000 LONS LE
SAUNIER
03 84 86 42 03
contact@emc-jura.fr
www.emc-jura.fr

Titre certifié de niveau 6 (Bac+3), inscrit au Répertoire National
de la Certification Professionnelle



Durée : 12 mois / Rentrée en octobre

Rythme : 1 ou 2 semaines de formation par mois

Accessible en contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation ou sous statut étudiant : 553 h

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le chargé de clientèle particuliers et professionnels en banque et assurance a pour mission d'assurer la commercialisation de produits de banques et d'assurance auprès d'une clientèle de particuliers et/ou de professionnels (uniquement pour les entreprises unipersonnelles, autoentrepreneurs, 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.

COMPÉTENCES VISÉES

À l'issue de la formation, le (la) candidat(e) est en capacité de :

- 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
- Entretien et développer un portefeuille de clients particuliers et/ou professionnels de produits banque/assurance

DÉBOUCHÉS DE LA FORMATION

À l'issue de la formation, les postes occupés sont :

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



Tous nos locaux sont accessibles aux personnes en situation de handicap

Document créée le 29/11/2022

CHARGÉ DE CLIENTÈLE PARTICULIERS ET PROFESSIONNELS EN BANQUE ET ASSURANCE

Programme

La formation est essentiellement dispensée par des professionnels, spécialistes de leur domaine d'intervention. Le cursus sur 12 mois, s'articule autour de 3 blocs de compétences.

BLOC 1 – Prospection omnicanale de clients particuliers 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 une 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
- Évaluer sa performance commerciale

MODALITÉS DE CERTIFICATION

La certification totale est délivrée si le candidat obtient 10 de moyenne générale avec une note professionnelle d'au moins 10/20 sous réserve de ne pas avoir obtenu une note inférieure à 8 sur l'un des 4 blocs (note éliminatoire).

Il y a une possibilité de certification partielle :

- ◆ Le candidat obtient une moyenne générale égale ou supérieure à 10, mais obtient une note inférieure à 8/20 dans un ou plusieurs blocs, il conserve le bénéfice des blocs pour lesquels il a obtenu la moyenne, soit 10/20.
- ◆ Le candidat n'obtient pas 10 de moyenne générale, il n'obtient donc pas la certification totale, mais il conserve le bénéfice des blocs pour lesquels il a obtenu la moyenne, soit 10/20.