

CHARGÉ DE CLIENTÈLE PARTICULIERS ET PROFESSIONNELS EN BANQUE ET ASSURANCE

Diplôme de niveau 6 (Bac+3) reconnu par l'État

Titre inscrit au RNCP



Code RNCP :
36591

581 heures sur **12 mois** / Rentrée en octobre

Rythme : 2 semaines de formation par mois

Accessible en **contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation ou statut étudiant**

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

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 : 5400 €

ÉCOLE 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

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- ◆ Assurer la **commercialisation** de **produits de banques et d'assurance** auprès d'une clientèle de particuliers et/ou de professionnels
- ◆ 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

- ◆ Mise en place des actions de **prospection** omnicanale de clients particuliers et/ou professionnels de produits banque/assurance
- ◆ **Commercialisation** des produits banque/assurance auprès d'une clientèle de particuliers et/ou de professionnels
- ◆ **Entretien et développement** d'un portefeuille de clients particuliers et/ou professionnels de produits banque/assurance

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- ◆ Équipe pédagogique de prestataires externes : Chefs d'entreprises, experts professionnels et cabinets de consulting en formation se réunissent pour transmettre leurs compétences terrain
- ◆ La formation a lieu principalement en face à face présentiel mais peut faire exception et laisser place à une organisation par Ateliers, groupes projets, apports théoriques, mises en situation, training examens, visites entreprises
- ◆ Salle informatique, WiFi et outils collaboratif de gestion du projet de formation TRELLO



Tous nos locaux sont accessibles aux personnes en situation de handicap

CHARGÉ DE CLIENTÈLE PARTICULIERS ET PROFESSIONNELS EN BANQUE ET ASSURANCE

PROGRAMME

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.

DÉBOUCHÉS DE LA FORMATION

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