

# BAC+3 CHARGÉ DE CLIENTÈLE PARTICULIERS ET PROFESSIONNELS EN BANQUE ET ASSURANCE



## 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

## FINANCEMENTS & TARIFS

- **Gratuit pour les alternants** en contrat d'apprentissage et contrat de professionnalisation
- Financement individuel si aucun contrat n'a été signé avec une entreprise dans le cadre d'une alternance : 5400 € / an
- CVEC Cotisation obligatoire de l'Enseignement Supérieur : Renseignements et tarifs sur [messervices.etudiant.gouv.fr](http://messervices.etudiant.gouv.fr)

## CONDITIONS D'ACCÈS & PRÉ-REQUIS


- Être titulaire d'un BAC+2 ou d'un diplôme de niveau 5
- Satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement

## INFOS PRATIQUES

- Formation accessible en **contrat d'apprentissage**, **contrat de professionnalisation** ou sous statut étudiant
- 581 heures de cours sur 1 an
- Rythme : **1 semaine école / 2 semaines entreprise**

## VALIDATION

- Diplôme de niveau 6 (BAC+3) **reconnu par l'État**
- Titre inscrit au RNCP
- **Code RNCP : 36591**

 Tous nos locaux sont accessibles aux personnes en situation de handicap



ÉCOLE DE MANAGEMENT COMMERCIAL DU JURA

87 place de la Comédie  
39000 LONS LE SAUNIER  
03 84 86 42 03 - [contact@emc-jura.fr](mailto:contact@emc-jura.fr)



## MÉTIERS VISÉS

Débouchés en début de carrière :

- Chargé(e) de clientèle en assurance
- Chargé(e) de clientèle bancaire
- Conseiller(ère) en crédit immobilier
- Chargé(e) de développement clientèle des particuliers



## PROGRAMME

### 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
- Évaluer ses résultats de prospection

### 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

### 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



## CERTIFICATION

- **Certification totale** 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).
- **Certification partielle** :
  - Si 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.
  - Si 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.



## 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 outil collaboratif de gestion du projet de formation TRELLO



## POURSUITE D'ÉTUDES

- BAC+5 Manager du Développement d'Affaires à l'International (MDAI)



## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Validation par bloc de compétences :

- Épreuves finales :
  - Production d'écrits individuels et soutenances orales
  - Études de cas
  - Entretiens de vente

RETROUVEZ TOUTES LES INFOS SUR NOTRE SITE



SUIVEZ NOUS SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

