



BAC+3

CHARGE DE CLIENTÈLE PARTICULIERS ET/OU PROFESSIONNELS DE PRODUITS BANQUE/ASSURANCE

Réf. : SG-APP-09

NIVEAU 6 • BAC+3

Code RNCP : 36591

Renouvellement de l'habilitation en cours

MODALITÉS PRATIQUES

Accès

- Pré-inscription en ligne sur le portail <https://ypareo.purple-campus.com>
- Validation du projet par un conseiller
- Accompagnement à la mise en relation avec des entreprises

Tarif

Formation financée par France Compétences et les OPCO

Durée & rythme

518 heures sur 1 an

Lieux

CAHORS, FOIX, MENDE, MONTPELLIER, PERPIGNAN, TARBES

Type de formation

Collective

Individualisation

Possibilité : OUI

Langue d'enseignement

Français

Accessibilité

Accès des publics en situation de handicap et présence d'un Référent Handicap par Campus

Pouvant exercer au sein d'établissements bancaires, d'organismes de crédit, de compagnies d'assurance et de mutuelles, le/la Chargé(e) de clientèle particuliers et professionnels en banque et assurance assure la commercialisation de produits de banque et d'assurance auprès d'une clientèle de particuliers et/ou de professionnels (les entreprises unipersonnelles, auto-entrepreneurs, libéraux, artisans ou TPE). Il ou elle constitue, entretient et développe un portefeuille de clients, qu'il ou elle accompagne dans leurs projets en leur proposant des produits adaptés à leurs besoins.

PUBLIC CIBLE

- Jeunes, entre 15 et 29 ans révolus pour un contrat d'apprentissage
- Sans limite d'âge pour un contrat de professionnalisation ou une RQTH

PRÉ-REQUIS & NIVEAU D'ENTRÉE

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

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Prospecter des clients particuliers et/ou professionnels en utilisant les canaux adéquats
- Commercialiser des produits de banque/assurance
- Entretien et développer un portefeuille de clients

APRÈS LA FORMATION

LES MÉTIERS POSSIBLES

- Conseiller(e) clientèle

PERSPECTIVES À TERME

- Conseiller(e) patrimonial
- Responsable d'agence

POURSUITE D'ÉTUDES

- BAC+5 Manager d'entreprise ou de centre de profit (proposé par Purple Campus Nîmes)
- BAC+5 Manager du Développement d'Affaires à l'International

Note : poursuite également possible vers des Masters universitaires Banque Finance



SERVICES GESTION

74,03%

d'embauche 6 mois
après l'obtention
du diplôme

93,10%

de réussite aux examens
Filière Services Gestion

CONTACTS

MENDE T. 04 66 49 43 97
mende@purple-campus.com

PERPIGNAN T. 04 68 56 62 20
perpignan@purple-campus.com

CAHORS T. 05 65 20 35 34
cahors@purple-campus.com

FOIX T. 05 61 02 03 40
foix@purple-campus.com

MONTPELLIER T. 04 99 51 35 00
montpellier@purple-campus.com

TARBES T. 05 62 93 40 60
tarbes@purple-campus.com



BAC+2

CHARGÉ DE CLIENTÈLE PARTICULIERS ET/OU PROFESSIONNELS DE PRODUITS BANQUE/ASSURANCE

PROGRAMME

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
 - Mener des entretiens de prospection
 - Evaluer ses résultats de prospection
-
- **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 selon la déontologie
 - Elaborer et présenter des solutions adaptées aux clients
 - Négocier et contractualiser la vente

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
- Evaluer sa performance commerciale

EQUIPES, MÉTHODES & OUTILS PÉDAGOGIQUES

- **Equipes pédagogiques internes et externes**, expérimentées, qualifiées, formées aux méthodes pédagogiques digitales et dotées sur les enseignements métiers d'une expérience professionnelle en entreprise
- **Parcours en mix** présentiel - distanciel avec alternance d'apports théoriques, d'exercices pratiques et de mises en situation
- **Salles de cours banalisées**, salles informatiques, ateliers d'application, Wifi, logiciels métiers, Environnement Numérique de Travail (ENT)

MODALITÉS D'ÉVALUATION & VALIDATION

- Contrôle continu, examen terminal et évaluation professionnelle
- En fin de parcours, délivrance de l'attestation de formation
- Validation du diplôme : totale et/ou partielle



FACILITATEUR DE FORMATION



PURPLE-CAMPUS.COM



La certification qualité a été délivrée au titre des catégories suivantes : actions de formation, actions permettant de valider les acquis de l'expérience, actions de formation par apprentissage.

