



DIPLÔME BAC+3

Chargé de Clientèle Professionnels et particuliers B & A

Objectifs

- Définir les cibles à prospecter
- Élaborer des solutions adaptées
- Conduire une veille sur la réglementation
- Développer ses talents de négociateur

Prérequis

- Titulaires d'un BAC+ 2 ou
- 3 ans d'expérience professionnelle dans le domaine

Public

Formation en alternance, titulaires d'un BAC+2 en :

- Contrat de professionnalisation/apprentissage
- Période Pro A ou CPF projet de transition professionnelle
- CSP pour les demandeurs d'emploi
- Stage alterné

Qualités requises

Persévérance / dynamisme / aisance relationnelle aigüe / goût pour la négociation / rigueur / diplomatie / prise d'initiatives.

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 leurs 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 d'activité de l'entreprise qui l'emploie.

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS :

- Chargé de développement clientèle particuliers
- Conseiller de clientèle bancaire
- Chargé de gestion bancaire
- Conseiller commercial en assurances
- Conseiller en crédit immobilier



PROSPECTION OMNICANALE DE CLIENTS PARTICULIERS ET/OU PROFESSIONNELS DE PRODUITS BANQUE/ASSURANCE

- Appréhender le secteur banque-assurance
- Définir et analyser les cibles à prospector
- Sélectionner les actions de prospection
- Mener des entretiens de prospection
- Évaluer ses résultats de prospection

COMMERCIALISATION DE PRODUITS BANQUE/ASSURANCE AUPRES D'UNE CLIENTELE 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 la vente

ENTRETIEN ET DEVELOPPEMENT 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
- Évaluer sa performance commerciale

Durée / Rythme

1 an – D'octobre à juillet

3 semaines en entreprise / 1 semaine en formation

Tarif

Nous consulter, variable en fonction du statut et du financeur.

Modalités et délai d'accès

Pré-inscription [en ligne](#) avant le 15 septembre

Tests en ligne et Entretien (en présentiel ou à distance)

Validation

Diplôme Bac +3 délivré par CCI France et le Réseau NÉGOVENTIS

Méthodes Pédagogiques

Travaux de groupe faisant appel à la pédagogie active et aux moyens audiovisuels et/ou à distance. Un travail personnel important est demandé à chacun afin de préparer l'examen dans des conditions optimales.

Les atouts de la formation

Coaching individuel et mise en relation avec les entreprises.

Modules animés par des professionnels

Suivis réguliers en entreprise

Une expérience professionnelle et une formation rémunérée

Travail en groupes en mode projet en partenariat avec une association caritative

Accessibilité

Le centre de formation et nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Nous consulter.

CONTACT

Angélique BARRA



06.60.71.64.18



a.barra@cci-formation.fr

VOTRE FUTUR, NOTRE AMBITION



61 Avenue Gambetta - BP 80527

82065 MONTAUBAN Cedex

Tél. 05 63 21 71 00

Fax 05 63 21 71 09

www.b2m-formation.com