

PROGRAMME

BLOC 1 PROSPECTION OMNICANALE DE CLIENTS PARTICULIERS ET/OU PROFESSIONNELS DE PRODUITS BANQUE/ASSURANCE

- Appréhender le secteur banque-assurance
- Définir et analyser les cibles à prospecter
- Sélectionner les actions de prospection
- 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 la vente

BLOC 3 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



SCANNE MOI
ET
INSCRIS TOI !!



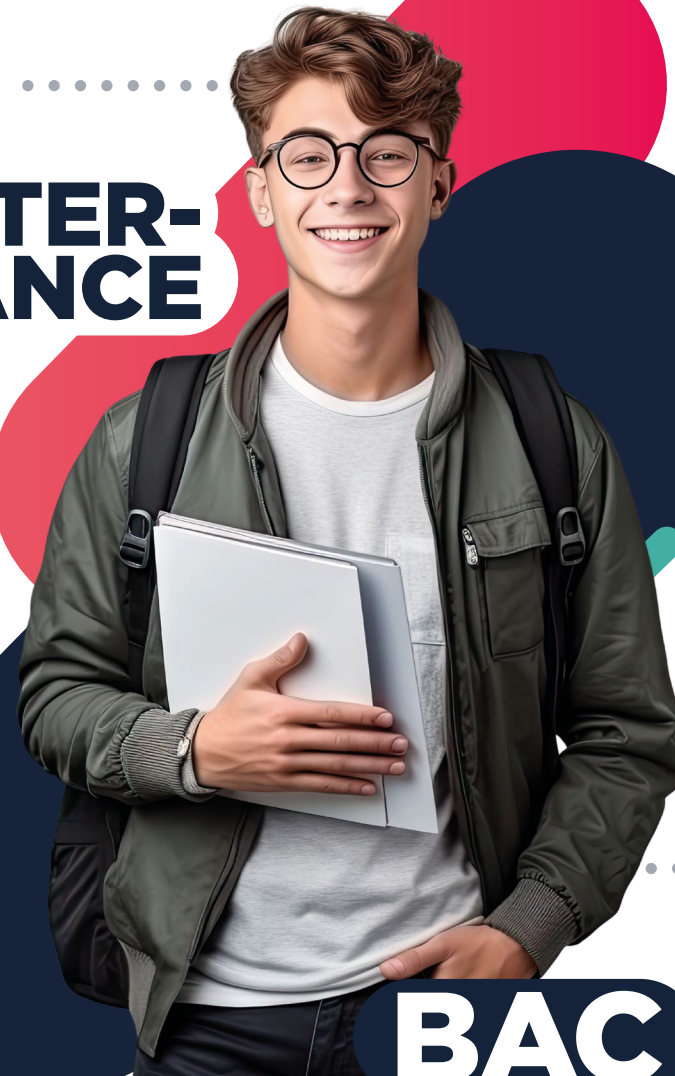
ANGÉLIQUE BARRA
06.60.71.64.18

A.BARRA@CCI-FORMATION.FR

61 AVENUE GAMBETTA - 82000 MONTAUBAN

WWW.B2M-FORMATION.COM

ALTER- NANCE



BAC

CHARGÉ DE CLIENTÈLE PARTICULIERS & PROFESSIONNELS + 3 EN BANQUE & ASSURANCE

MONTAUBAN

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 besoins et problématiques, 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.

OBJECTIFS

Définir les cibles à prospecter

Élaborer des solutions adaptées

Conduire une veille sur la réglementation

Développer ses talents de négociateur

PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

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

Ce diplôme est en partenariat avec



NOUVEAU DIPLÔME

83%



TAUX DE SATISFACTION DE NOS ALTERNANTS 2023*

94%



TAUX D'INSERTION PROFESSIONNELLE 2022**

* Enquête interne sur l'évaluation et la satisfaction des équipes pédagogique et environnement du campus.

** 6 mois après l'obtention du diplôme, toutes formations confondues.

PUBLIC

- Contrat d'apprentissage/professionnalisation
- Période Pro A ou CPF projet de transition professionnelle
- Demandeurs d'emploi
- Stage alterné

PRÉREQUIS

Titulaire d'un Bac+2 (120 ECTS) ou bénéficiaire d'une VAP
Pré-inscription sur www.b2m-formation.com
Tests en ligne et entretien (présentiel ou à distance)

QUALITÉS REQUISES

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

LES ATOUTS DE LA FORMATION

- Accompagnement dans la recherche d'entreprise
- Modules animés par des professionnels et des institutionnels
- Suivi régulier
- Une expérience professionnelle et une formation rémunérée

LA POURSUITE EN MASTER EST POSSIBLE.

DURÉE

1 an - d'octobre à juin

RYTHME

3 semaines en entreprise
1 semaine en formation

VALIDATION

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

ACCESSIBILITÉ

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

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Travaux de groupe faisant appel à la pédagogie active et aux moyens audiovisuels et/ou à distance.

TARIF

Variable en fonction du statut et du financeur. Nous consulter.
Frais de dossier : 60€

INSCRIPTION SUR

www.b2m-formation.com/admission