



## Bachelor Chargé de Clientèle Particuliers et Professionnels en Banque et Assurance

Formation en alternance gratuite\* et rémunérée



### Les objectifs de la formation

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 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.

### COMPETENCES VISEES

- Mettre en place des actions de prospection omnicanale de clients particuliers et/ou professionnels de produits banque/assurance.
- Commercialiser des produits banque/assurance auprès d'une clientèle de particuliers et/ou de professionnels
- Entretien et développer un portefeuille de clients particuliers et/ou professionnels de produits banque/assurance

### POURSUITE D'ETUDES ENVISAGEABLE

Cette formation vise une insertion professionnelle optimisée. La poursuite d'études est néanmoins envisageable notamment en management de la performance marketing et commerciale.

### ADMISSION

#### Pré-requis

- Justifier d'un diplôme de niveau 5 ou BAC+2 validé ou justifier de 3 années d'expérience professionnelle
- Satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement.

#### Modalités d'inscription

- Sélection sur dossier, tests et entretien de motivation
- Candidature en ligne [www.supdev.fr](http://www.supdev.fr)

### PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

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

### DEROULEMENT DE LA FORMATION

- 1 an après Bac+2 validé
- En alternance
- Rythme 2 semaines en entreprise/1 semaine en formation
- Lieu : Paris
- Mois de rentrée : Septembre
- Groupe : 20 à 25 alternants

#### Lieu

Paris

#### Rythme

2 semaines en entreprises et 1 semaine en formation



### LE DIPLÔME

"Chargé de clientèle particuliers et professionnels en banque et assurance" est un titre reconnu par l'Etat au niveau 6 (Eu). Cette certification professionnelle délivrée par CCI France (réseau Negoventis) est enregistrée au Répertoire National des Certifications Professionnelles.



### Qualités requises

Sens de la négociation, bon relationnel, adaptabilité, éthique



## Contenu de la formation

### 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
- 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 avec déontologie
- Elaborer et présenter des solutions adaptées aux clients
- Négocier et contractualiser la 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
- Evaluer sa performance commerciale
- Evaluations parcours total

### AIDE A LA RECHERCHE D'ENTREPRISE

- Séminaire de recherche d'entreprises
- Coaching individuel
- Mise en relation avec les partenaires de l'Ecole

### EQUIPE PEDAGOGIQUE

L'Ecole intègre une équipe pédagogique issue du monde professionnel qui fait le lien indispensable entre les exigences des entreprises et les méthodes et objectifs pédagogiques imposés par cette formation

### METHODES PEDAGOGIQUES

- Pédagogie mixte et active alliant cours théoriques et mises en situation professionnelles
- Jeux de rôle et simulations
- Etude de cas fil rouge (prospection, entretiens clients, présentation d'offres, négociation)
- Travaux de groupe, restitutions orales
- E-learning : modules de formation en classe inversée, capsules vidéos, quiz...



#### CONTACTS

contact@supdev.fr  
Hervé DIEU

tél. : 01 39 10 78 78

- [Relations entreprises](#)  
[entreprise@supdev.fr](mailto:entreprise@supdev.fr)

Une école de

 CCI PARIS ILE-DE-FRANCE  
EDUCATION



Notre établissement est accessible aux  
personnes en situation de handicap