

EN  
ALTERNANCE



# CHARGÉ DE CLIENTÈLE EN BANQUE ET ASSURANCE

NIVEAU 6  
BAC +3

Titre à finalité professionnelle CCI France  
Diplôme reconnu par l'État

## Public

Cette formation est ouverte à tout public

## Prérequis

Être titulaire d'un Bac+2  
**Ou** d'un Titre homologué niveau 5  
**Ou** une expérience dans le secteur

## Durée et date

1 an  
Septembre à juillet

## Financement de la formation

Pris en charge par l'entreprise et/ou l'OPCO dans le cadre d'un contrat d'alternance

## Rémunération

Entre 27% et 100% du SMIC hors convention collective plus avantageuse

## Inscription

Sur dossier de candidature après inscription sur [campussuddesmetiers.com](http://campussuddesmetiers.com), suivi de tests de positionnement et d'un entretien

## LE MÉTIER H/F

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. 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, ainsi que d'opérer une gestion optimale de leur compte, de leur épargne et de leur prévoyance.

## LA FORMATION

Rythme de l'alternance : 1 semaine centre / 3 semaines entreprise

Notre enseignement est une combinaison de pédagogie active et collaborative : il se fait au travers de mises en situations et de challenges.

## LES OBJECTIFS

- Analyser son marché
- Maîtriser et commercialiser la gamme des produits Banque-Assurance
- Conseiller les particuliers en fonction du régime social, matrimonial et fiscal
- Maîtriser les activités bancaires
- Créer des tableaux de bord et analyser des indicateurs

## LES AVANTAGES

- Un secteur qui recrute
- Un métier où la mobilité en interne est fortement encouragée
- Un métier qui ne connaît pas la routine : avec les innovations technologiques, les nouveaux acteurs de type néobanques et les cryptomonnaies qui transforment ce secteur traditionnel

## LE PROGRAMME

### Prospection omnicanale de clients particuliers et/ou professionnels de produits banque et 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 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
- Évaluer sa performance commerciale

## LES DÉBOUCHÉS H/F

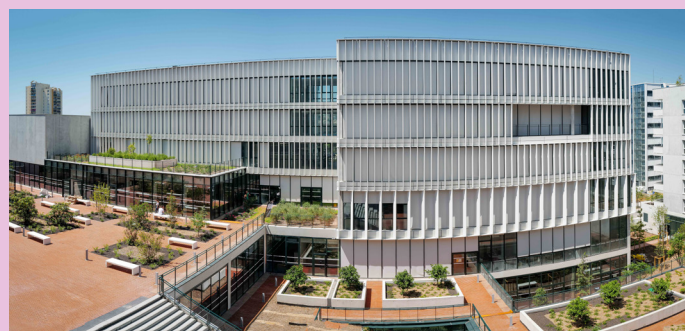
- Chargé de clientèle en assurance
- Chargé de clientèle bancaire
- Conseiller en crédit immobilier

## LES POURSUITES

- Insertion professionnelle immédiate possible

## L'ÉVALUATION

- Évaluation finale par blocs de compétences
- Soutenance orale devant un jury composé de professionnels
- Juin - Juillet



## LES + DU CAMPUS

- ✈ Mobilité internationale
- 🍴 Cafétéria et Food Truck
- 🏊 1000 m2 d'espaces sportifs
- 🚌 Transports de proximité (bus / tramway / vélos / parking relais Ligne d'Azur ...)
- 🛒 Commerces de proximité
- 📱 Application mobile
- ♿ Accessibilité PMR ainsi qu'un référent handicap

## LE CENTRE DE FORMATION

L'ICS offre aux étudiants la possibilité de suivre des formations **du niveau Bac au Bac+3** pour se former aux métiers du **commerce, de la vente et de la distribution, de l'assistanat, du numérique, de l'informatique et du tourisme**. L'école propose des cursus en alternance et en statut temps plein, dispensés par des professionnels experts dans leurs domaines. Faites vos premiers pas en entreprise tout en poursuivant votre formation à l'école !

**ICS**  
Institut du Commerce  
et des Services

**csm**  
Campus Sud des Métiers



Kelly Videira  
kelly.videira@cote-azur.cci.fr  
04 92 29 45 53

Campus Sud des Métiers  
13 avenue Simone Veil, 06200 Nice

**Qualiopi**  
processus certifié  
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :

- Actions de formation
- Bilans de compétences
- Actions de formation par apprentissage
- Actions permettant de faire valider les acquis de l'expérience

Formation RNCP36591, publiée le 01/07/2022, valide jusqu'au 01/07/2027  
Certifiée par CCI France