

SmartCAMPUS by CCI

BACHELOR

Chargé de clientèle particuliers et professionnels banque et assurance

OBJECTIFS

Professionnaliser des chargés de clientèle particuliers et professionnels (H/F) capables d'assurer la commercialisation de produits banque et assurance, de développer et fidéliser son portefeuille clients, de conseiller et accompagner ses clients en proposant des produits adaptés.

MÉTIERS ET PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Conseiller particulier, conseiller clientèle professionnelle, conseiller de clientèle patrimonial, chargé de clientèle en assurance, conseiller de crédit immobilier.

POURSUITE D'ÉTUDES

Tout Master en deux ans dans le domaine de la vente, négociation et finance (IAE, Écoles de Commerce...), Master en gestion de patrimoine et gestion privée, Master en assurances et gestion des risques.

PROCÉDURE D'ADMISSION ET DÉLAI D'ACCÈS

Recrutement toute l'année pour des rentrées effectives entre septembre et novembre.

Admissibilité sur dossier, tests et entretiens. Admission définitive conditionnée à la signature d'un contrat en alternance ou la mobilisation d'un financement (selon statut).

Accompagnement des candidats admissibles pour la recherche d'une entreprise en alternance.

> VAE possible.

PUBLIC / PRÉ-REQUIS

Diplôme de niveau 5 validé (Bac+2) ou 3 années d'expérience professionnelle, et satisfaire aux épreuves de sélection.

Potentiel commercial, organisation et rigueur, goût du challenge, flexibilité, adaptabilité, sens de la relation, sens du résultat.

STATUT ET FINANCEMENT

Gratuité pour l'alternant en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation. Pour connaître les aides et autres modalités de financement, consultez notre site internet.

MODALITÉS DE L'ALTERNANCE

75 % du temps passé en entreprise et 25 % en formation.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Validation totale ou partielle par bloc de compétences (études de cas écrites ou orales et/ou contrôle continu), mémoire professionnel et soutenance orale devant jury. En cas d'échec, possibilité de repasser les blocs non validés, une seule fois par bloc dans la limite de la date de dernière délivrance possible de la certification indiquée sur la fiche RNCP.

DIPLÔME ET VALIDATION

Diplôme reconnu par l'État de Chargé de clientèle particuliers et professionnels en banque et assurance, inscrit au RNCP niveau 6 n° 36591 (Arrêté du 01/07/22) équivalent Licence/Bachelor. CCI France Réseau Négoventis.

Negoventis
LES FORMATIONS DES CCI AUX MÉTIERS COMMERCIAUX

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Cours assurés par des professionnels experts, alternant théorie et pratique professionnelle.

Pédagogie individualisée et recours à des méthodes de pédagogie inversée. Espace numérique de travail. Séminaire d'intégration, pratiques innovantes, gaming, recours au mode-projet et aux travaux en groupe. Coaching individualisé à l'atteinte de la performance.

PROGRAMME (469 H)

Prospecter des clients particuliers et/ou professionnels

> Définition et analyse des cibles à prospecter
> Construction et pilotage des actions de prospection omnicanale
> Entretien de prospection
> Évaluation et analyse des résultats

Commercialiser des produits Banque-Assurance auprès d'une clientèle particuliers et/ou professionnels

> Diagnostic des besoins du client
> Évaluation du profil de risque
> Conseil au client et construction d'une solution adaptée
> Négociation et contractualisation de la vente
> Produits Banque-Assurance

Gérer son portefeuille clients particuliers et/ou professionnels

> Veille réglementaire en Banque-Assurance
> Suivi et fidélisation de la relation client
> Évaluation de sa performance commerciale
> Animation d'une équipe commerciale

Taux de réussite 2025 : 95 %

NOTRE ÉTABLISSEMENT EST ACCESSIBLE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Nos dispositifs de formation et les modalités d'évaluation sont adaptés aux personnes en situation de handicap.

Mise à jour juin 2026

CONTACT DIJON

Camille Barthe - c.barthe@mdb.cci.fr - 03 80 19 10 72

www.smartcampusbycci.fr