

# Chargé de Clientèle en Banque et Assurance



CERTIFICATEUR : CCI FRANCE

RNCP 36591 - ENREGISTRÉ LE 01 JUILLET 2022

BAC+3, NIVEAU 6 - N°UAI : 0360777Z - CODE DIPLÔME : 26C31302



## OBJECTIFS

À l'issue de la formation, le titulaire du Bachelor Chargé de Clientèle en Banque et Assurance sera capable de :

- Constituer, entretenir et développer un portefeuille de clients
- Conseiller et accompagner les projets des clients en proposant des produits adaptés à leurs besoins
- Mettre en place des actions de prospection omnicanale
- Commercialiser des produits banque/assurance



## PROGRAMME

### BLOC 1 : PROSPECTION OMNISCANALE DE CLIENTS PARTICULIERS OU PROFESSIONNELS DE PRODUITS BANQUE-ASSURANCE

Appréhender le secteur banque-assurance  
Définir et analyser les cibles à prospecter  
Sélectionner les actions de prospection omniscanale  
Bâtir des actions de prospection omniscanale  
Mener des entretiens de prospection  
Évaluer ses résultats de prospection  
Évaluation écrite Bloc 1

### BLOC 2 : COMMERCIALISATION DE PRODUITS BANQUE-ASSURANCE AUPRÈS D'UNE CLIENTÈLE DE PARTICULIERS OU 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  
Évaluation écrite et orale Bloc 2

### BLOC 3 : ENTRETIEN ET DÉVELOPPEMENT D'UN PORTEFEUILLE DE CLIENTS PARTICULIERS 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  
Évaluation écrite et orale Bloc 3

## ENSEIGNEMENT FACULTATIF

Préparation e-learning pour le passage de la certification AMF

## INTÉGRATION, PRÉPARATION DOSSIERS ET SOUTENANCE FINALE



Accessible aux personnes en situation de handicap  
Réfèrent handicap : 02 54 53 52 05

## PUBLIC – PRÉREQUIS

Tout public  
Recrutement sur dossier avec tests écrits et entretien de motivation  
Être titulaire d'un Bac+2 ou L2 (120 ECTS) ou toute certification de niveau 5 ou justifier d'une expérience de 3 ans

## MÉTIERS VISÉS

Chargé de gestion bancaire, chargé de clientèle en assurance, conseiller en crédit immobilier, chargé de développement clientèle...

## PÉDAGOGIE

Face à face pédagogique alternant cours magistraux et mises en situation professionnelle (dont jeu d'entreprise)  
E-learning sur une plateforme collaborative  
Salles dédiées aux pédagogies actives, collaboratives  
Salles informatiques avec logiciels spécifiques à la formation  
Apprenants encadrés par un responsable de formation et une équipe de formateurs issus du milieu professionnel

## MOYENS ET OUTILS

Supports de cours, vidéos, cas pratiques, plateformes collaboratives et interactives  
Assistances technique et pédagogique appropriées - contact : 02 54 53 52 90

## MODALITÉS D'ÉVALUATIONS

Évaluations de blocs de compétences (épreuves écrites et/ou orales)  
Grille d'évaluation entreprise  
Dossier professionnel  
Soutenance orale de projet d'entreprise

## DURÉE

532 heures sur 1 an

## RYTHME D'ALTERNANCE

2 semaines en entreprise/1 semaine au Campus

## DATE FORMATION

Du 26/09/2025 au 01/09/2026

## PRIX

8 500 €/alternant. Financement possible (OPCO, CPF, PDC...).

Pour aller plus loin et découvrir toute notre offre de formations, rendez-vous dès à présent sur

[www.campus-centre.fr](http://www.campus-centre.fr)



## CONTACT

### BENJAMIN BEURRIER

16 Place Saint Cyran  
36 000 CHATEAUROUX  
02 54 53 52 13  
[benjamin.beurrier@indre.cci.fr](mailto:benjamin.beurrier@indre.cci.fr)

36

### MARINE MACIA

6 Rue Anne de Bretagne  
41 000 BLOIS  
02 54 57 25 12  
[marine.macia@loir-et-cher.cci.fr](mailto:marine.macia@loir-et-cher.cci.fr)

41

Siret : 183 600 014 000 58  
N° d'activité formation : 2436P000136

