

# FIM, Accélérateur de réussite.

negoventis

un réseau

CHAMBRE DE COMMERCE  
ET D'INDUSTRIE

## BACHELOR CHARGÉ DE CLIENTÈLE PARTICULIERS ET PROFESSIONNELS EN BANQUE-ASSURANCE

### 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.



### MÉTIERS VISÉS

Débouchés en début de carrière :

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

A terme vous pourrez occuper des postes de :

- Responsable de développement / Grands Comptes
- Responsable partenariat, Chargé(e) d'affaires / Responsable d'agence



### VALIDATION

Diplôme inscrit au RNCP de niveau 6 (Bac +3/4) sur France compétences (ref: 36591) comme Chargé de clientèle particuliers et professionnels en banque assurance.

Diplôme CCI France délivré dans le cadre du réseau CCI Négoventis de +120 campus



### CONDITIONS D'ACCÈS & PRÉ-REQUIS

- Être titulaire d'un diplôme ou d'un titre de niveau 5 (Bac +2).
- Ou d'un niveau 3 non validé avec expérience professionnelle significative de 3 ans minimum.
- Avoir le sens commercial, de l'écoute et du contact, aimer le challenge, le goût pour l'animation d'équipe et envie de travailler pour le secteur Banque et/ou assurance.

Sélection : sur dossier, entretien de motivation et tests dès janvier.

Inscription : Possibilité de s'inscrire de janvier à septembre.



### CAMPUS

Saint-Lô - Campus 1



### MÉTHODE D'ÉVALUATION

- Validation par bloc de compétences
- Epreuves finales
- Compétences attestées dans le cadre d'une VAE



## PROGRAMME

### 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
- Évaluer ses résultats de prospection

### COMMERCIALISATION DE PRODUITS BANQUE/ASSURANCE D'UNE CLIENTÈLE DE PARTICULIERS ET/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

### 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

Nos campus sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Pour toute question relative au handicap, un référent handicap FIM est à votre écoute : [emmanuel.mahe@normandie.cci.fr](mailto:emmanuel.mahe@normandie.cci.fr)



## LES INFOS PRATIQUES

- La durée de formation : 12 mois en alternance (soit 490 heures en centre).
- Le rythme de l'alternance est de 2 semaines en centre, 2 semaines en entreprise.
- Ce cursus est assuré en présentiel.



## FINANCEMENTS & TARIFS

Cette formation peut être financée dans le cadre :

- de l'alternance (contrat de professionnalisation)
- de l'apprentissage (contrat d'apprentissage)
- d'un Projet de Transition Professionnelle -PTP- (Ex CIF) salarié ou demandeur d'emploi
- d'un financement individuel (étudiant ou non)
- d'une Validation des Acquis de l'Expérience - VAE
- de la formation continue (Pro-A, plan de formation...)
- du CPF

Les tarifs :

- Consultez notre site internet

**RETROUVEZ TOUTES LES INFOS  
SUR NOTRE SITE**

