

BACHELOR – Niv 6 : BAC+3

CCPPBA - Chargé de clientèle particuliers et professionnels en banque et assurance



Cette formation en alternance d'1 an et de niveau 6 (bac+3) vous forme au métier de chargé de clientèle particuliers et professionnel dans le secteur de la banque et de l'assurance.

La mission du chargé de clientèle particuliers et professionnels en banque et assurance est d'assurer la commercialisation de produits de banque et d'assurance auprès de ses clients particuliers et/ou de professionnels.

Il est chargé de constituer, entretenir et développer un portefeuille de clients. Il les conseille et les accompagne dans leurs projets en leur proposant des produits adaptés à leurs besoins et problématiques, qu'il s'agisse de financer l'achat d'un bien, de garantir la sécurité de leurs biens ou de leur responsabilité.

Les métiers visés

Suite à l'obtention du Bachelor vous pourrez travailler comme :

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

SECTEURS D'ACTIVITES

Le titulaire du Bachelor CCPPBA peut exercer le secteur de la banque et de l'assurance.



RYTHME D'ALTERNANCE

Formation en alternance 25%
en centre 75% en entreprise
Formation par la voie de
l'apprentissage et de la
professionnalisation.



GROUPE

De 5 à 12 personnes



DURÉE

490h hors évaluation
511h selon les modalités
d'évaluation



LIEU

Sup'Alternance Provence
55 avenue du 1^{er} Mai
04100 Manosque

PRÉREQUIS

Pour intégrer le dispositif de formation :
Être titulaire d'un diplôme de niveau 5 (BAC +2) dans le secteur de la banque ou du commerce / vente.

PREREQUIS RELATIONNEL

Sens commercial, sens du relationnel et de la communication, travail en équipe, maîtrise de outils de communication, résistance au stress.

PUBLIC VISÉ

Personnes éligibles aux contrats d'apprentance :

- Contrat d'apprentissage (max 29 ans ou RQTH, autres cas selon réglementation)
- Contrat de Professionnalisation (inscrits Pole Emploi)
- Salariés en Pro-A
- Personnes en reconversion (nous consulter)

DÉLAIS D'ACCÈS

- A partir de 90 jours avant le début de formation
- Entrée possible de septembre à décembre.
- Nous consulter pour les prochaines dates de session.

MODALITÉ D'ACCÈS

- Entretien de recrutement
- Test de positionnement
- Étude personnalisée du dossier candidat – CV, lettre de motivation, expériences professionnelles et personnelles.

TARIFS

Formation gratuite en apprentissage avec rémunération de l'apprenant en contrat d'apprentissage ou en contrat de professionnalisation

Prise en charge possible suivant les modalités d'accès à la formation et le profil de l'apprenant/ apprenante

Une prise en charge partielle des frais annexes de type repas, nuitée, premier équipement peut être sollicitée auprès de l'OPCO dans le cadre d'un contrat d'apprentissage ;

Nous consulter.

MODALITÉS PEDAGOGIQUES

Synchrone : Cette synchronicité de l'apprentissage facilite l'interactivité, les participants à la formation peuvent directement poser leurs questions au formateur ou échanger avec les autres apprenants.

Présentiel

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES MOBILISÉES

Une méthode pédagogique qui s'adapte au contexte, au public. Elle se nourrit de pratiques existantes, mais elle est également unique. La méthode active est déployée en s'appuyant sur des actions à réaliser pour en tirer une expérience, un apprentissage.

MOYENS PEDAGOGIQUES

Rythme alterné en centre de formation et entreprise ;

- Positionnement et restitution au Maitre d'Apprentissage ;
- Rencontre Maitre d'Apprentissage/Formateur référent/Représentant légal ;
- Livret de suivi en entreprise et d'apprentissage ;
- Visite en entreprise
- Séances de tutorat/accompagnement individualisé
- Réunions pédagogiques ;
- Formation en présentiel;
- Équipe pédagogique pluridisciplinaire disposant de nombreuses années d'expériences dans le métier et dans la formation professionnelle ;
- Formation appliquée par une pédagogie active, capitalisation sur les périodes en entreprise et complément en centre de formation, pédagogie par objectif ;
- Travaux de groupes, exposés, mises en situations, vidéo, visites d'entreprises.
- Émargements des stagiaires par demi-journée et questionnaire de satisfaction
- Évaluation par l'entreprise
- Mémoire / soutenance

Livret d'apprentissage et de suivi en entreprise

Visite en entreprise

OUTILS PEDAGOGIQUES

White board, vidéo projecteur, salle de cours, vidéos, diaporama, vidéo projecteur, manuels, supports de cours

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

À l'issue de cette formation, l'apprenant sera en capacité de : Gérer et assurer le développement commercial ; Prospecter, analyser les besoins et négocier une offre ; Manager une action commerciale en mode projet ; Commercialiser des produits Banque-Assurance.

CONTENU DE LA FORMATION

BLOC 1

Prospection omnicanale de clients particulier 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

BLOC 2

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

BLOC 3

Entretien et développement d'un portefeuille de 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

MODALITÉ D'ÉVALUATION ET DE SUIVI

BLOC 1

Étude de cas portant sur la prospection comprenant 3 dossiers

Dossier 1 : Un plan stratégique de prospection omnicanale, comprenant

Dossier 2 : Plusieurs outils de prospection adaptés aux canaux mobilisés

Dossier 3 : Une analyse des résultats d'une action de prospection

BLOC 2

Epreuve orale sur la conduite d'un entretien d'analyse du besoin d'un client/prospect particulier ou professionnel et évaluation de sa situation.

Dossier à constituer Construction de solutions de produits bancaires et/ou assurantiels adaptés à la typologie et au besoin du client/prospect particulier ou professionnel bancaires

Epreuve orale

Négociation et contractualisation d'une offre de produit/service banque/assurance personnalisé avec un client particulier ou professionnel

BLOC 3

Étude de cas L'analyse des dispositions règlementant l'activité de conseil et de délivrance de prestation dans le secteur de la banque et de l'assurance

Epreuve orale

La réalisation d'une action de suivi de la situation d'un client de services bancaires/assurantiels, intégrant la prise en compte de l'évolution de sa situation et la proposition d'une nouvelle offre produits/services nouvelle adaptée

Étude de cas L'évaluation de la performance qualitative et quantitative de l'activité d'un conseiller clientèle en banque/assurance, sur la base de l'analyse d'indicateurs de satisfaction clients et de vente

Bloc Professionnel -Évaluation professionnelle

SUIVI EN ENTREPRISE

Suivi en entreprise par le/la référent(e) accompagn(e), évalue les compétences acquises par l'apprenant(e) en entreprise, un élément clé du suivi individualisé. Cette rencontre avec l'apprenant(e) et le ou la maître(sse) d'apprentissage permet le/la référent(e) de s'assurer que les missions confiées à l'apprenant(e) sont en adéquation avec les objectifs pédagogiques de la formation.

le/la référent (e)

- Fait le point régulièrement sur les conditions d'apprentissage de l'apprenti-e.
- Rappelle à l'entreprise ses droits, ses engagements.

Dernière mise à jour le 22/10/2024

- Informe des situations à risque la direction ou le/la responsable de la formation.
- Envisage en cas de rupture, un changement de structures et en étudier les possibilités de réalisation.

MODALITES D'EVALUATION :

Etude de cas ou situation d'entreprise, Mise en situation professionnelle, Production écrite et orale

Pour les primo-apprenants : s'ajoute une évaluation professionnelle

Pour les salariés : possibilité de réaliser un portefeuille de preuves en relation avec le bloc 3 à 6 mois après le parcours formatif et une immersion professionnelle de cette durée, en lieu et place des évaluations de bloc.

PASSERELLES

Pas de diplôme passerelle.

ÉQUIVALENCES

Aucune.

VALIDATION PAR BLOCS

Chaque bloc de compétences est capitalisable.

La validation de tous les blocs permet l'obtention de la certification.

POURSUITE D'ÉTUDES

La formation vise un accès direct à l'emploi mais il est possible de poursuivre vers des formations de niv 7 compatibles.

INTERVENANTS

L'école 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.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Notre structure s'est engagée dans la mise en œuvre d'une politique d'accueil et d'inclusion des personnes en situation de handicap en formation.

Vous êtes en situation de handicap merci de contacter notre référent handicap : referenthandicap@digne.cci.fr

MIXITÉ

Toutes nos formations sont accessibles à tous et toutes, sans discrimination de sexe ou d'origine.

LIEU DE FORMATION

Sup'Alternance Provence

55 Av. du 1er Mai

04100 Manosque

Google Map : <https://g.page/sup-alternance-provence>

LIBELLÉ EXACTE DE LA CERTIFICATION

Chargé de clientèle particuliers et professionnels en banque et assurance

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/36591/>

CODE RNCP

36591

NOM DU CERTIFICATEUR

CCI France

DATE D'ENREGISTREMENT DE LA CERTIFICATION

01-07-2022 pour une durée de 5 ans

INDICATEURS DE RESULTATS DE CETTE FORMATION

Consulter nos indicateurs sur notre site internet :



PERSONNE À CONTACTER

Cyrille DAVENET - Chargé des relations entreprises

c.davenet@digne.cci.fr

06 89 34 76 52