

Bachelor CCPPBA - Chargé de Clientèle Particuliers et Professionnels en Banque - Assurance EN ALTERNANCE



Durée :
Formation en 1 an
Début des cours : Septembre



Rythme d'alternance :
1 semaine école
2 semaines entreprise



Formation accessible après un :
Bac+2 obtenu ou **3 années d'expérience**
dans la fonction commerciale



Campus :
Campus 1 Evreux Parc
461 rue Henri Becquerel - 27000 Evreux



Diplôme délivré :
BACHELOR Chargé de Clientèle
Particuliers et Professionnels en Banque
et Assurance
Titre certifié de niveau 6
Code RNCP : 36591
Code diplôme : 26C31302



Type de contrat :
Contrat d'apprentissage ou **Contrat de**
professionnalisation ou **Période Pro A** ou
Stagiaire de la formation continue



Objectifs de la formation :

- Conseiller et accompagner les clients dans leurs projets en proposant des produits adaptés, en vue d'atteindre les objectifs
- Développer, suivre et fidéliser le portefeuille de clients
- Prospecter, analyser les besoins et négocier une offre

La formation en quelques mots

La formation, en alternance, **Bachelor Chargé de Clientèle Particuliers et Professionnels** de l'ESCCI forme les futur(e)s Chargé(e)s de Clientèle, capables d'exercer en banque et en assurance et auprès de tout type de cible (BtoB, BtoC).

Le/la **Conseiller(ère) clientèle** ou **Gestionnaire de clientèle** a pour mission d'assurer la **commercialisation** de **produits** de **banque** et d'**assurance** auprès d'une clientèle de **particuliers** et/ou de **professionnels**.

Il/Elle a donc la responsabilité de **constituer**, **entretenir** et **développer** un portefeuille de clients, qu'il/elle **conseille** et **accompagne** dans leurs projets en leur proposant des produits adaptés à leurs besoins 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**.

27 K€

de salaire
annuel moyen

88%

de taux de
réussite aux
examens

Les métiers visés

- **Conseiller(ère) clientèle particuliers**
- **Conseiller(ère) clientèle professionnels**
- **Chargé(e) de clientèle en assurance**
- **Gestionnaire de clientèle professionnelle**
- **Gestionnaire de clientèle particulier**
- **Chargé(e) du développement clientèle des particuliers**

#

Exemples de missions confiées en alternance à l'apprenti(e) :

- Organiser le plan de prospection omnicanale à mettre en œuvre en direction de clients potentiels de produits banque/assurance
- Participer à la production des supports de communication adaptés aux différents canaux utilisés et aux caractéristiques de ses cibles
- Conduire des entretiens de prospection en face-à-face ou à distance
- Identifier les améliorations potentielles des modalités d'entretien de la relation clients et de l'offre produits banque/assurance de son entreprise
- Recueillir des informations complémentaires concernant les cibles du plan de prospection
- Réaliser le suivi des membres de son portefeuille clients
- Élaborer un argumentaire de présentation de la solution de produit banque/assurance élaborée
- Évaluer le besoin d'un client/prospect particulier ou professionnel de produits banque/assurance
- Évaluer les résultats des actions commerciales menées en direction de la clientèle de produits banque/assurance de son portefeuille

#

Exemples d'entreprises partenaires :

Allianz 

CIC 

Crédit  Mutuel

  

matmut 



 **BRED**
BANQUE
POPULAIRE



 **BNP PARIBAS**

 **CAISSE
D'ÉPARGNE**

 **SOCIÉTÉ
GÉNÉRALE**



Formation en alternance

Le programme :

Prospection omnicanale de clients particuliers et/ou professionnels de produits banque/assurance

- Appréhender le secteur banque-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 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

Évaluation

- Etude de cas
- Mise en situation
- Rapport et soutenance



Méthodes pédagogiques

Etudier à l'ESCCI, c'est faire le choix d'une école spécialisée depuis 40 ans dans la formation en alternance, grâce à une pédagogie adaptée au monde professionnel :

- Méthodes diversifiées : actives, démonstratives, expérimentales...
- Salles spécialisées dotées d'outils informatiques
- Travail en mode projet dans des espaces co-working
- Utilisation d'outils numériques : tableaux interactifs, tablettes...
- E-learning

Les formateurs et consultants métiers enseignent des matières qu'ils maîtrisent, en accompagnant, évaluant et préparant du mieux possible chaque apprenant jusqu'au passage de son examen.



#ESCCI

L'école de toutes les réussites

#

Les conditions d'entrée :

Dans la limite des places disponibles :

- Remplir les pré-requis d'entrée : être titulaire d'un Bac+2 obtenu ou équivalent
- Valider l'entretien de motivation ESCCI
- Avoir signé son contrat d'alternance
- Pour les stagiaires de la formation continue, obtenir son financement

Comment et quand candidater ?

Ouverture des inscriptions en janvier.
Inscriptions ouvertes jusqu'en septembre (selon places disponibles).
Inscription sur **www.escci.fr**.

N'attendez pas d'avoir trouvé votre entreprise pour vous inscrire !

#

L'accompagnement ESCCI :



Orientation
scolaire et
professionnelle
& **coaching**



**Aide à la
recherche
d'entreprise**
en alternance



**Intégration
étudiante et
suivi** durant
la formation



#

Etapes d'inscription :

01

INSCRIPTION

En ligne sur notre site
www.escci.fr

02

CANDIDATURE

Dès réception de votre
candidature, invitation à
passer un test en ligne
puis un entretien à l'ESCCI

03

ENTREPRISE

Recherche d'un employeur
en alternance. L'ESCCI vous
accompagne selon vos
besoins

04

INTÉGRATION

Signature de votre contrat
en alternance. Admission et
rentrée à l'ESCCI

Pour plus d'informations
concernant les méthodes
pédagogiques, les
modalités d'évaluation,
le financement, l'accès
handicap, les indicateurs
de résultat : rendez-vous
sur notre site internet
www.escci.fr

CAMPUS 1 EVREUX PARC
Parc d'activités de la forêt
461, rue Henri Becquerel
27000 Evreux

02 32 28 70 50
contact@escci.fr



**CCI PORTES
DE NORMANDIE**

www.escci.fr

