

CHARGÉ.E DE CLIENTÈLE PARTICULIERS BANQUE ASSURANCE 2.0

- En alternance
- Titre RNCP de niveau II



En partenariat avec :

UNE FORMATION À VALEUR AJOUTÉE

Le contenu de la formation dont la valeur est reconnue par l'État s'articule autour de blocs de compétences complétés par l'acquisition d'une première expérience professionnelle avec le concours de l'entreprise.

3 blocs de compétences associés à...

1

➤ ACCUEILLIR, INFORMER ET CONSEILLER

Les fondamentaux de la fonction s'acquièrent dans une approche large allant du cadre juridique au relationnel.

- Savoir-être
- Digitalisation
- Droit bancaire
- Culture générale
- Commercial front office

2

➤ ANIMER, FIDÉLISER ET DÉVELOPPER UN PORTEFEUILLE DE CLIENTS PARTICULIERS

C'est le cœur de métier, condition de l'opérationnalité dans un secteur concurrentiel.

- L'entretien commercial sur chaque canal de distribution
- L'épargne
- L'assurance des personnes
- L'assurance des biens
- L'offre diversifiée

3

➤ MAÎTRISER LES RISQUES ET LA RÉGLEMENTATION

Les savoirs sectoriels de base sont le socle du savoir-faire.

- Les crédits
- La fiscalité
- Le comité BALE
- Les règles déontologiques
- L'AMF
- Directive Crédit immobilier

... l'expertise professionnelle

Fondée sur le milieu de travail, son acquisition traduit l'implication dans l'entreprise.

➤ LE MÉMOIRE PROFESSIONNEL

Il représente la synthèse finale des acquis du parcours de formation. Il démontre la capacité à traiter une thématique commerciale en répondant à une problématique en lien avec la stratégie de l'entreprise. Il fait l'objet d'une production à l'écrit et d'une soutenance.

➤ L'ÉVALUATION TUTORALE

Désigné par l'entreprise, le tuteur est le référent professionnel qui assure le suivi de l'apprenant et son évaluation en fin de formation pour mesurer et valoriser l'investissement de l'apprenant en milieu de travail.

Un large savoir-faire métier

À l'issue de sa formation, le/la Chargé(e) de clientèle peut assurer des fonctions diversifiées en adéquation avec la stratégie de l'entreprise. Il/elle peut occuper un poste de :

- Conseiller(ière) particuliers en agence bancaire
- Conseiller(ière) en assurances
- Conseiller(ière) en centre d'appels et/ou multimédia



UN PROFIL ADAPTÉ AU CONTEXTE ÉVOLUTIF DU SECTEUR BANCAIRE ET D'ASSURANCE

Le(la) Chargé(e) de clientèle particuliers Banque Assurance, agit en professionnel(le) de la relation client et maîtrise les technologies digitales au service du conseil et de la vente.

À l'écoute des attentes et des besoins, il/elle développe un portefeuille clients en apportant des réponses précises aux situations spécifiques de chacun.

Son approche personnalisée est en phase avec les orientations stratégiques et commerciales de l'entreprise.

Sa maîtrise de l'offre de la « bancassurance » se complète d'une connaissance élargie de nouveaux produits et services issus de la diversification.

Il/elle renforce la pertinence de son action, par la mobilisation de l'ensemble des canaux de communication, tout particulièrement ceux axés sur le numérique, enjeu central du développement de la relation client.

CULTURE GÉNÉRALE ET MACRO- ÉCONOMIE

Le cursus intègre sur ce thème un module indispensable à la formation pour :

- Donner du sens au fonctionnement et contraintes du métier de la banque et de l'assurance au travers des évolutions économiques,
- Comprendre les innovations majeures qui impactent le secteur d'activité et ses changements profonds,
- Acquérir le vocabulaire métier.

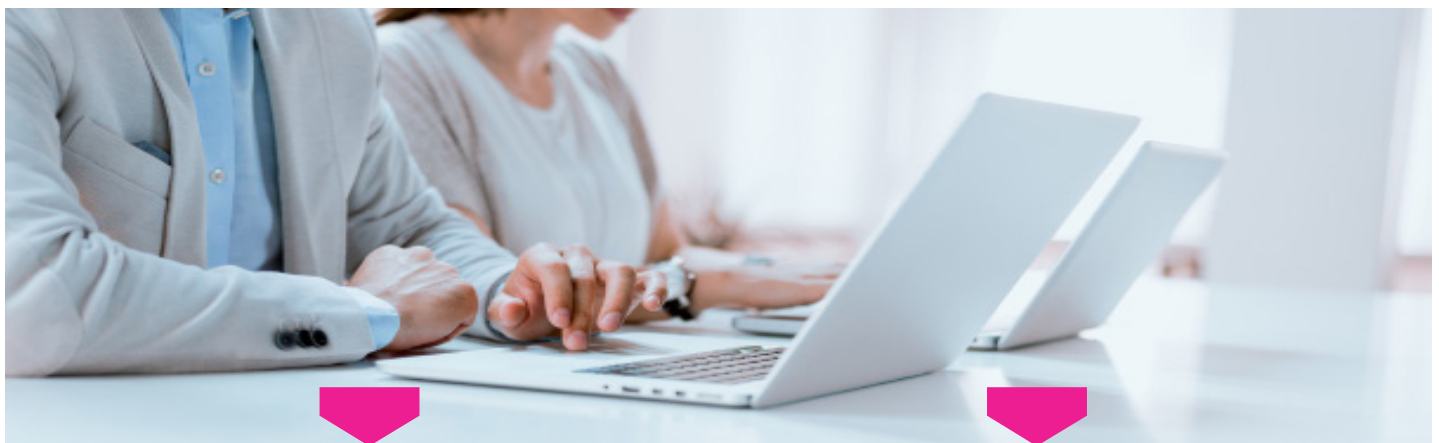
CONJUGUER ATTENTES ET OBJECTIFS : L'ATOUT EFFICACITÉ

CÔTÉ ENTREPRISE Un professionnel...

- Rapidement opérationnel et autonome,
- Curieux et motivé,
- Doté d'une bonne aisance relationnelle,
- Avec un sens commercial,
- Au fait des enjeux de votre entreprise,
- Apte à prendre du recul dans le métier grâce à sa culture générale,
- Enclin à mettre à jour ses connaissances.

CÔTÉ FORMATION Tout au long du parcours...

- Être le plus proche de la réalité concrète de l'exercice du métier,
- Optimiser le mode pédagogique en incluant la dimension,
- Apprendre à s'organiser dans son travail,
- Renforcer l'accompagnement du tuteur et son implication,
- Faire acquérir les bons réflexes commerciaux et de culture,
- Donner du sens au métier préparé,
- Transmettre l'importance des enjeux de l'entreprise.



PARCOURS DE FORMATION

**De 14 à 16
semaines**

Une durée validée pour l'inscription
au RNCP et la délivrance
de la certification

INSERTION PROFESSIONNELLE
FACILITÉE

78 % à 6 mois

dans le métier visé
Résultats de l'enquête
Diplômés de 2013 à 2017 (hors promo 2017).

L'APPRENANT : UN RÔLE PRO-ACTIF

Fondée sur la mise en œuvre de l'alternance, notre pédagogie inversée permet la montée en compétence de l'apprenant guidé par le formateur.

Cette pédagogie qui renverse les logiques optimise le temps de formation en présentiel : la démarche favorise l'approfondissement des thématiques traitées, dynamise les échanges et offre davantage d'espace pour les travaux pratiques.

PARMI NOS RÉFÉRENCES

Crédit Mutuel

CRÉDIT AGRICOLE

SOCIÉTÉ GÉNÉRALE



Conditions d'admission

DANS LE CADRE DE L'ALTERNANCE

- Être titulaire d'un diplôme de niveau Bac +2
- Dossier candidature
- Entretien de motivation

PAR LA VAE (VALIDATION DES ACQUIS DE L'EXPÉRIENCE)

Toute personne peut prétendre à la VAE dès lors qu'elle peut faire valoir une expérience d'un an en rapport direct avec le domaine du diplôme visé.

La VAE peut être à l'initiative de la personne prise isolément avec un accompagnement individuel. Elle peut aussi être proposée par l'entreprise toujours avec un accompagnement, individuel organisé sur 24h.

En savoir plus : www.vae.gouv.fr

Téléchargez le dossier d'inscription sur WWW.IMC-ARTEMYS.COM

Lieu de préparation de la certification :
IMC METZ, 5 rue pierre Simon de la Place - 57070 Metz

MATHILDE MURRU 06 43 97 42 33 - mail : murrumathilde@imc-artemys.com

imc-artemys.com

