



## Chargé de clientèle particuliers et/ou professionnels de produits banque/assurance

**Formation en alternance | RNCP 36591 Nos certificats, titres et diplômes de Niveau 6 (niveau bac +3/4)**

Enregistrée au Répertoire National des Certifications Professionnelles le 01/07/2022 - CCI France



Le Chargé de clientèle en banque et assurance travaille avec des particuliers et professionnels, proposant des produits adaptés à leurs besoins. Il exerce dans des banques, organismes de crédit, assurances et mutuelles, développant un portefeuille de clients et les accompagnent.

### TARIF

Formation financée par France  
Compétences et les OPCO

### DURÉE ET RYTHME

1 an

### LIEUX

Foix / Saint-Paul-de-Jarrat, Mende,  
Perpignan, Tarbes

### ACCESSIBILITÉ

Toutes les formations dispensées  
par Purple Campus se déroulent  
dans des conditions qui répondent  
aux exigences réglementaires et  
légalles pour l'accueil des  
personnes en situation de  
handicap.

### PARTENAIRES



### PUBLIC ET PRÉ-REQUIS

#### Public cible

- Jeune de 15 à 29 ans
- Tout autre public : **nous consulter**

#### Pré-requis et niveau d'entrée

- Formation de niveau 5 ou Bac +2 validé et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement  
OU
- 3 années d'expérience professionnelle et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement

### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Prospecter des clients particuliers et/ou professionnels en utilisant les canaux adéquats
- Commercialiser des produits de banque/assurance
- Entretien et développer un portefeuille de clients

### MODALITÉS D'ACCÈS

- Pré-inscription en ligne
- Validation du projet par un conseiller
- Accompagnement à la mise en relation avec des entreprises
- Délais d'accès : durée d'instruction du dossier

# 86,36%

de réussite aux examens en Vente  
de Purple Campus

# 86,04%

d'embauche 6 mois après  
l'obtention du diplôme

## LANGUE D'ENSEIGNEMENT

Français

## TYPE DE FORMATION

Collective avec individualisation  
possible.

## MODALITÉS ÉVALUATION & VALIDATION

**Validation**  
totale ou partielle par bloc ou  
certificat de compétences

**Évaluations**  
Contrôle continu / ponctuel  
Suivi en entreprise

**En fin de parcours**  
Délivrance de l'attestation de  
formation

## CO-TRAITANCE

Non

## ÉQUIPE & MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

**Formateurs experts**  
des domaines et qualifiés par  
Purple Campus dans le cadre de sa  
démarche Qualité

**Pédagogie active et multimodale,**  
analyse de cas concrets, mise en  
situation, travail personnalisé en  
entreprise...

**Salles de formation** équipées pour  
une pédagogie active – plateaux  
techniques, Environnement  
Numérique de Travail (ENT),  
logiciels métiers

## PROGRAMME

Chez Purple Campus, nous valorisons la diversité et l'inclusion, et nous nous engageons à fournir des formations accessibles à tous, quel que soit votre âge ou votre situation. Explorez notre programme aujourd'hui et découvrez comment nous pouvons vous aider à construire l'avenir que vous méritez.

### 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
- Mener des entretiens de prospection
- Evaluer ses résultats de prospection

### Commercialisation de produits banque/assurance auprès d'une clientèle de particuliers et/ou professionnels

- Diagnostiquer le besoin du client
- Evaluer son profil de risque
- Conseiller son client selon la déontologie
- Elaborer 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
- Evaluer sa performance commerciale

### Modalités d'évaluation & validation

- Examen terminal et évaluation professionnelle
- En fin de parcours, délivrance de l'attestation de formation
- Validation du diplôme : totale et/ou partielle

## APRÈS LA FORMATION

### Les métiers possibles

- Attaché commercial
- Technico-commercial
- Conseiller commercial
- Chargé de clientèle

### Poursuite d'études

- Manager de la performance commerciale

**PURPLE**  
CAMPUS



PLUS D'INFORMATIONS & CONTACTS  
[WWW.PURPLE-CAMPUS.COM](http://WWW.PURPLE-CAMPUS.COM)

