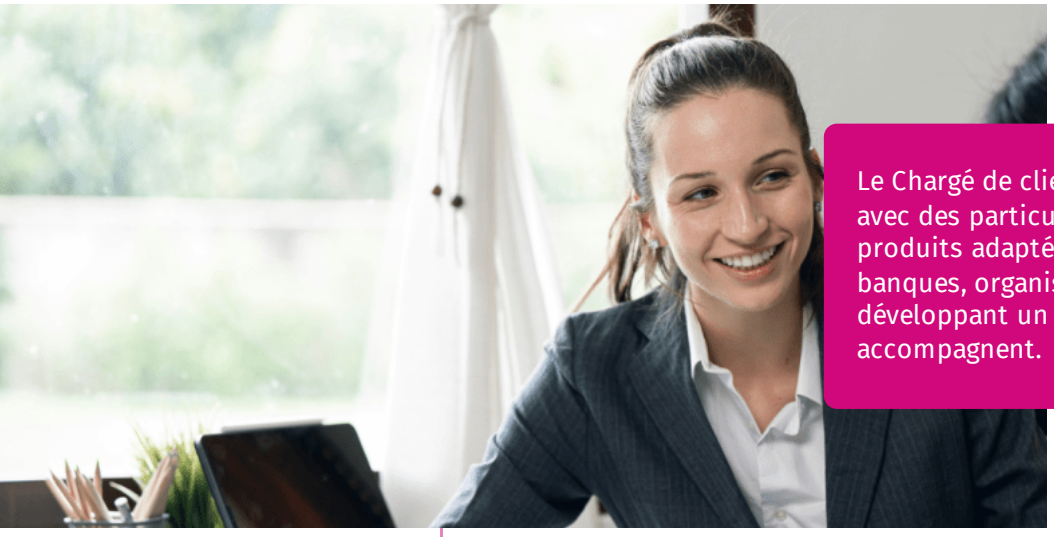
Chargé de clientèle particuliers et/ou professionnels de produits banque/assurance

Formation en alternance | RNCP 36591 Nos certificats, titres et diplômes de Niveau 6

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, les OPCO et les entreprises (reste à charge)

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 légales 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
- Entretenir 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

93,88%
de réussite aux examens en Vente de Purple Campus

87,88%
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 règlementaire 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

Date de mise à jour : 19/10/2026