

# IST

## TITRE PRO BAC+3 CHARGÉ DE CLIENTÈLE PARTICULIERS ET PROFESSIONNELS EN BANQUE ET ASSURANCE

" J'aime de goût de la prospection et une grande aisance relationnelle ..."

## CONTACT

[contact.sca-jeune@grenoble.cci.fr](mailto:contact.sca-jeune@grenoble.cci.fr)  
04 76 28 26 98

### PUBLIC

De 16 à 29 ans à la signature du contrat d'apprentissage.

### PREREQUIS

#### Pour un accès en apprentissage

Être titulaire d'un diplôme BAC + 2 soit 120 ECTS (BTS, DUT ou autres diplômes).

Le recrutement se fait sur dossier et entretien.

Aucune limite d'âge si l'apprenti est reconnu travailleur handicapé.

### DUREE ET MODALITE DE LA FORMATION

Formation de 525 heures sur 1 an.  
Alternance : 1 semaine en centre de formation et 2 semaines en entreprise.

### MOYENS ET METHODES PEDAGOGIQUES

Salles de cours équipées.  
Centre de ressources : documentations, annales, sujets d'examens.  
Salles informatiques.

### NATURE DU DIPLOME

BAC +3 enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles [RNCP N° 36591](#).

### Et après : POURSUITE DE FORMATION ET DEBOUCHES

Le Chargé de clientèle particuliers et professionnels en banque et assurance peut exercer au sein d'établissements bancaires, d'organismes de crédit, de compagnies d'assurance et de mutuelles

Type d'emplois accessibles :  
Conseiller commercial en assurance, chargé de clientèle en assurance, chargé de clientèle bancaire, conseiller de clientèle bancaire, chargé de clientèle rachat de crédits, chargé de gestion bancaire, chargé de relations clientèle bancaire, conseiller en crédit immobilier, conseiller en produit épargne, gestionnaire de clientèle bancaire, chargé de développement clientèle des particuliers.

## OBJECTIFS OPERATIONNELS

### **Bloc 1 : Prospection omnicanale de clients particuliers et/ou professionnels de produits banque/assurance**

- Déterminer les cibles de particuliers ou de professionnels de la prospection omnicanale à réaliser
- Analyser les comportements, usages et besoins potentiels des cibles définies en matière de produits banque/assurance
- Choisir les actions de prospection omnicanale à mettre en œuvre en direction de clients potentiels de produits banque/assurance
- Organiser le plan de prospection omnicanale à mettre en œuvre en direction de clients potentiels de produits banque/assurance
- Réaliser ou participer à la production des supports de communication adaptés aux différents canaux utilisés et aux caractéristiques de ses cibles
- Recueillir des informations complémentaires concernant les cibles du plan de prospection
- Conduire des entretiens de prospection en face-à-face ou à distance
- Evaluer les résultats des actions de prospection omnicanale mises en œuvre

### **Bloc 2 Commercialisation de produits banque/assurance auprès d'une clientèle de particuliers et/ou de professionnels**

- Evaluer le besoin d'un client/prospect particulier ou professionnel de produits banque/assurance
- Opérer une prise d'informations complémentaires concernant le profil et la situation du client/prospect particulier ou professionnel de produits banque/assurance
- Analyser le régime professionnel, social, patrimonial et fiscal du client/prospect
- Formuler des recommandations de solutions banque/assurance (prévoyance, investissement, financement, couverture,) correspondant potentiellement au besoin et projets du client
- Construire une solution de produit banque/assurance durable, adaptée au besoin et aux projets du client
- Elaborer un argumentaire de présentation de la solution de produit banque/assurance élaborée
- Présenter la solution de banque/assurance élaborée au client
- Négocier les conditions de délivrance de la solution de produit banque/assurance élaborée
- Contractualiser la vente des produits banque/assurance avec une clientèle de particuliers ou professionnels

### **Bloc 3 Entretien et développement d'un portefeuille de clients particuliers et/ou professionnels de produits banque/assurance**

Exercer une veille sur évolutions juridiques et réglementaires du secteur banque/assurance

Réaliser le suivi des membres de son portefeuille clients

Informar la clientèle de son portefeuille des nouveautés et évolutions de l'offre de produits banque/assurance élargie proposée par son entreprise (produits bancaires et assurantiels, téléphonie, temps forts en agence...)

Identifier les améliorations potentielles des modalités d'entretien de la relation clients et de l'offre produits banque/assurance de son entreprise

Evaluer les résultats des actions commerciales menées en direction de la clientèle de produits banque/assurance de son portefeuille

## CANDIDATURE ET DELAI D'ACCES

Vous pouvez candidater à partir du mois de janvier jusqu'au 30 novembre en vous connectant sur notre site : [www.ist-grenoble.fr](http://www.ist-grenoble.fr) onglet CANDIDATER.

### Ce qui vous permet de bénéficier d'offres de contrats de nos entreprises partenaires.

Le démarrage de la formation se fera sur le 1<sup>er</sup> trimestre de l'année.  
Inscription sous réserve de place disponibles à la signature d'un contrat avec un employeur.  
Le calendrier sera fourni après inscription définitive.  
Le Service Conseil Alternance de l'IMT accompagne les jeunes et les entreprises dans la signature d'un contrat d'apprentissage.

## HÉBERGEMENT

### OUVERT DU LUNDI AU VENDREDI.

Une superficie d'environ 3 500 m<sup>2</sup> :

- 2 niveaux sont réservés à la colocation, soit 4 appartements de 4 personnes avec kitchenette et coin repas,
- les 6 autres niveaux sont répartis en chambres simples, doubles ou multiples, avec des pièces d'eau et coin bureau,
- des chambres individuelles sont également prévues pour personne à mobilité réduite.

-Un accès Wifi gratuit.  
-Un espace détente /salon télévision à chaque étage.  
-Un accueil bagagerie au rez-de-chaussée.

## COUT DE LA FORMATION

Formation gratuite et rémunérée sous contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation.  
Prise en charge par l'OPCO de l'entreprise.

## RESTAURATION

La restauration comprend :

- 1 self,
- 1 cafétéria,
- 1 espace bar pour les petits déjeuners et cafés.

Ouverture également pour les internes en soirée.

## MODALITÉS D'ACQUISITION DE LA CERTIFICATION

Chaque bloc de compétences est capitalisable.  
La validation de tous les blocs permettent l'obtention de la certification.

## HANDICAP / ACCESSIBILITÉ

**Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.**  
Des chambres individuelles à l'hébergement sont prévues pour personne à mobilité réduite.  
**Pour plus d'informations merci de consulter notre site, rubrique formation et handicap.**



**La Région**  
Auvergne-Rhône-Alpes

## MODALITÉ D'ÉVALUATION

Etude de cas ou situation d'entreprise.  
Mise en situation professionnelle, production écrite et orale, une évaluation professionnelle.

## LES TAUX ET RATIOS

Les taux et les ratios de la formation sont disponibles sur site de l'IST- Rubrique Taux et Ratios.

