

Vous assurez la commercialisation de produits de banque et d'assurance auprès d'une clientèle de particuliers et/ou professionnels.
Vous constituéz, entretenez et développez un portefeuille de clients que vous conseillez et accompagnez dans tous leurs projets.



LIEUX DE FORMATION

iA Sup' Campus (Nantes)



RYTHME

- 1 semaine en formation à l'iA *selon la saisonnalité du secteur*
- 3 semaines en entreprise



DURÉE & TARIF

- 1 an en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation
- Modularisation possible pour les publics salariés

Formation gratuite + Frais annexes à la pédagogie : 55€



PRÉREQUIS

- Justifier d'un diplôme ou d'une certification professionnelle de niveau 5 (BAC +2) reconnu par l'Etat et inscrit au RNCP ou équivalent
- ou justifier de 3 années d'expérience professionnelle



CERTIFICATION PRÉPARÉE

Certification professionnelle reconnue par l'État « Chargé de Clientèle en Banque Assurance » de niveau 6 enregistrée au RNCP dont l'organisme certificateur est Negoventis - CCI France



MODALITÉS D'INSCRIPTION

- Dépôt de votre candidature via notre site web www.intelligence-apprentie.fr
- Validation du dossier sur le plan académique
- Étude de votre projet professionnel et entretien individuel
- Accompagnement et coaching à la recherche d'entreprise par notre équipe
- Intégration à l'iA*



DEVENEZ...

- CHARGÉ(E) DE CLIENTÈLE EN ASSURANCE
- CHARGÉ(E) DE CLIENTÈLE BANCAIRE
- CHARGÉ(E) DE DÉVELOPPEMENT CLIENTÈLE DES PARTICULIERS

- Vous avez le profil ?

+ d'infos sur notre site Internet
intelligence-apprentie.fr



- Suivez une formation

- **Prospection omnicanale de clients particuliers et/ou professionnels de produits banque/assurance** (stratégie commerciale, plan d'actions, évaluation des résultats)
- **Commercialisation de produits banque/assurance** (diagnostic des besoins des clients particuliers et/ou professionnels, conseil, négociation, vente, contractualisation)
- **Entretien et développement d'un portefeuille de clients** (veille réglementaire, déontologie, suivi et entretien de la relation client, évaluation de la performance commerciale)

Modalités d'évaluation : Etude de cas ou situation d'entreprise, mise en situation professionnelle, production écrite et orale

- Développez vos compétences

- > **Réaliser** une prospection omnicanale de clients particuliers et/ou professionnels de produits banque/assurance
- > **Commercialiser** des produits banque/assurance auprès d'une clientèle de particuliers et/ou de professionnels
- > **Mener** un entretien et **développer** un portefeuille de clients particuliers et/ou professionnels de produits banque/assurance

