

Vous assurez la commercialisation de produits de banque et d'assurance auprès d'une clientèle de particuliers et/ou professionnels. Vous constituez, 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 et sans frais d'inscription*



### PRÉREQUIS

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



### DIPLÔME ACQUIS

Certification professionnelle reconnue par l'État « Chargé de Clientèle en Banque Assurance » de niveau 6 (Bac +3) 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](http://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](http://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 :** Évaluation par bloc de compétences et soutenance finale

## - Développez vos compétences

- > **Mettre en place** des actions de 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
- > **Entretenir et développer** un portefeuille de clients particuliers et/ou professionnels de produits banque/assurance



v2 19-06-2025

Formation accessible aux personnes en situation de handicap.