

PROGRAMME FORMATION « Chargé(e) de Clientèle en Assurance et Banque » (CCAB)

1- Pré-requis :

-L'alternant doit être détenteur d'un BTS ou autre diplôme (Bac + 2 minimum) tertiaire

-Notre établissement est accessible au public en situation de handicap (locaux adapté).

Nous proposons un accompagnement collectif et individuel avec prise en charge des situations de handicaps en partenariat avec des organismes spécialisés.

2- Objectif de la formation :

-A l'issue de la formation, le jeune sera en mesure de :

- Organiser son activité de prospection commerciale sur des offres bancaires et assurances,
- Accueillir, informer et analyser les besoins du client,
- Vendre des produits financiers, bancaires et d'assurances,
- Fidéliser et développer le portefeuille client.

3- Programme de la formation et modalités d'examens

UNITE D'ENSEIGNEMENT (UE)	MODULE
Bloc 1 : Organiser son activité de prospection commerciale dans le cadre d'offres de produits ou/et services d'assurance, banque auprès d'une clientèle ciblée	.Anglais .Révisions fondamentaux de l'assurance .Activité de prospection commerciale dans le cadre d'offres de produits ou/et services d'assurance, banque auprès d'une clientèle ciblée .Auto (loi Hamon) .MRH (loi Hamon) .Santé (Ani 100 % santé) .Assurance-vie, PER, épargne salariale (Loi PACTE) .Prévoyance GAV .Produits patrimoniaux vendus par la banque .Moyens de paiement actuels et futurs .Financement des particuliers .Projet d'entreprise (Partie 1)
Bloc 2 : Accueillir, informer et analyser le contexte et besoins du client	.Accueillir, informer et analyser le contexte et besoins du client .Risque des professionnels (multirisque, bris de machine, homme-clé, RC du dirigeant) .Financement des professionnels .Assurances collectives .Conventions des règlements de sinistre .Garantie emprunteur (loi Hamon, Bourquin) .Projet d'entreprise (Partie 2)

Bloc 3 : Conseiller et vendre des prestations adaptées au client en assurance et en banque	.Conseiller et vendre des prestations adaptées au client en assurance et en banque .Fiscalité du particulier .Réassurance et coassurance .Analyse du bilan d'une entreprise .Préparation IOBSP .Projet d'entreprise (Partie 3)
Bloc 4 : Fidéliser et développer son portefeuille client dans un principe d'amélioration continue	.Fidéliser et développer son portefeuille client dans un principe d'amélioration continue .Approche et relation clients chez un bancassureur .La fonction d'un chargé de clientèle au sein d'une agence bancaire (jeux de rôles) .Cas pratique de bancassurance .Règlement anti-blanchiment et lutte contre la fraude .Réseaux sociaux et approche clients .Projet d'entreprise (Partie 4)
Projet entreprise	.Projet entreprise .Préparation oral projet
Préparation montage mémoire	.Méthodologie mémoire .Préparation oral mémoire
Italien	.Italien
Revue économique	.Veille économique
Ateliers	.Entretien individuel + Suivi individualisé .Révisions
Modalités d'examens	
Epreuves écrites blanches	.Etude de cas – Assurance .Etude de cas - Banque
Epreuves écrites finales	.Etude de cas – Assurance .Etude de cas - Banque
Epreuves finales orales	.Oral officiel Bloc 1 .Oral officiel Bloc 2 .Oral officiel Bloc 3 .Soutenance projet entreprise (par équipes) .Soutenance mémoire

- 4- Durée et rythmes de l'alternance :
Cette formation est réalisée sur 1 an, de septembre à juin. Les alternants sont une semaine en entreprise et une semaine au Centre de Formation.
- 5- Le tarif :
Le tarif est en fonction du financement de votre OPCO, il varie de 6103€ à 7337€ pour 689 heures.

MODALITES ET MOYENS PEDAGOGIQUES

1- Les formateurs se basent sur de nombreuses méthodes pédagogiques, diaporama, QCM, vidéos, supports professionnels, presses spécialisées afin de diffuser les contenus de la formation.

2- Moyens pédagogiques :

Dans notre Centre de Formation, il est mis à la disposition des apprenants, les éléments suivants :

ADMINISTRATIVEMENT

- Fiche de Visite ; un professeur référant visite l'apprenant une fois par année afin de consolider le lien école-entreprise.
- Règlement Intérieur
- Feuille d'émargement quotidienne

PEDAGOGIQUEMENT

- Conseils de Classe une fois par semestre avec bulletin envoyé aux entreprises et à l'apprenant
- Chaque classe est équipée d'un vidéoprojecteur, d'un ordinateur et d'un écran.
- Centre de Documentation ouvert toute la semaine
- Abonnement de l'établissement aux principaux magazines et journaux (Argus assurance, La Tribune de l'assurance, Alternatives éco...).
- Remise de Diplômes au cours d'une soirée ECOLE / ENTREPRISE
- Mixité des équipes pédagogiques (Professeurs et formateurs issus du monde professionnel)
- Séminaire : « les fondamentaux de l'assurance », « les notions principales de la bancassurance »
- Participation au Forum emploi
- Immersion une semaine totalement en langue anglaise

SANCTION DE LA FORMATION

- Contrôle continu sur les temps de cours
- Une soutenance de mémoire
- Un grand oral
- Un oral sur le projet d'entreprise
- Etudes de cas bancaire et d'assurance

Version N°3 du 01/09/2022