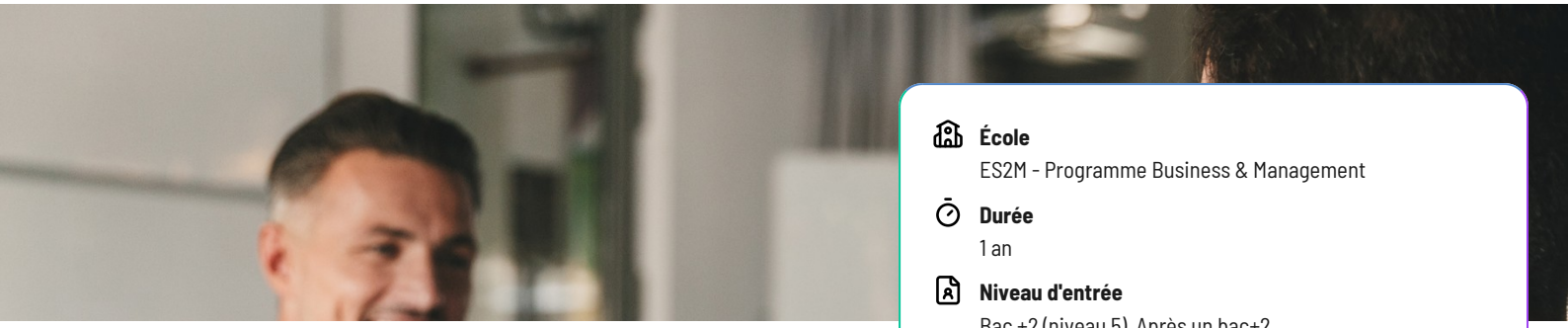
ES2M
Business & Management

CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE



École
ES2M - Programme Business & Management

Durée
1 an

Niveau d'entrée
Bac +2 (niveau 5), Après un bac+2

Niveau de sortie
Bac +3 (niveau 6)

Modalité de formation
Alternance

Lieu
185 bis rue Henri Champion 72100 Le Mans

Commerce - Vente **Banque - Assurance**

Chargé de clientèle particuliers et professionnels en Banque et Assurance

PRÉSENTATION ET DÉBOUCHÉS

La relation client en banque et assurance vous attire ? Le Bachelor Chargé de clientèle particuliers et professionnels en banque et assurance en alternance vous garantit les compétences techniques et commerciales nécessaires pour intégrer ce secteur d'activité !

Que faire avec cette certification ?

Métiers visés

- Conseiller(ère) clientèle particuliers
- Chargé(e) de développement clientèle paticuliers
- Gestionnaire de clientèle professionnelle
- Gestionnaire de clientèle particulier
- Conseiller(ère) assurance
- Conseiller(ère) à distance
- Conseiller(ère) commercial(e)

Qualités mobilisées

- Fort relationnel
- Dynamisme
- Goût du challenge, persévérance et persuasion
- Autonomie et esprit d'initiative
- Organisation et rigueur
- Goût du travail en équipe
- Aisance informatique et numérique

Types d'entreprises ou d'organisations

- Agences bancaires
- Cabinets de courtage

Compétences visées

À l'issue de la formation, le(la) titulaire du Bachelor sera capable de :

- Exploiter des données marketing et analyser des indicateurs
- Elaborer un plan d'actions commerciales et un budget prévisionnel
- Maîtriser les outils et techniques de prospection

- Conduire un entretien de découverte
- Construire un argumentaire et préparer sa négociation
- Négocier et contractualiser
- Conduire un projet et en évaluer les résultats
- Maîtriser la réglementation des intermédiaires banque-assurance
- Maîtriser la gamme des produits Banque-Assurance et les différents types de régime
- Construire et commercialiser une offre Banque-Assurance

DÉTAILS DE LA CERTIFICATION

Informations sur la certification

Cette formation vise la certification **Chargé de clientèle particuliers et professionnels en banque et assurance** diplôme reconnu par l'état (niveau 6) et enregistré au RNCP sous le code **36591** par **CCI FRANCE**.

Pour savoir si la certification est organisée en blocs de compétences et connaître les équivalences et passerelles, vous pouvez consulter la fiche RNCP du diplôme.

La CCI du Mans et de la Sarthe est habilitée pour assurer la formation sur ce titre par le certificateur.

Accès par la VAE

Cette certification est accessible par la voie de la Validation des Acquis de l'Expérience (VAE).

COMMENT INTÉGRER LA FORMATION ?

Prérequis

Être titulaire d'une certification de niveau Bac+2 ou équivalent.

Public visé

- Salariés sous contrat d'apprentissage : de 16 à 29 ans (accessible dès 15 ans, sous certaines conditions)
- Accessible sans limite d'âge aux personnes en situation de handicap. Vous pouvez prendre contact avec notre référente handicap
- Accessible par la VAE.

Conditions d'admission

- Dossier de candidature + CV + Lettre de motivation
- Entretien de motivation

Coût de la formation / Financement / Aides

Gratuit pour l'apprenant. Prise en charge partielle ou totale par l'entreprise et son OPCO.

L'apprenant perçoit une rémunération tout au long de son contrat par l'entreprise en fonction de son âge et du niveau du diplôme.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Cette formation est ouverte aux apprenants en situation de handicap.

Notre référent handicap étudiera avec vous la faisabilité de votre projet et les aménagements nécessaires.

LE PROGRAMME DE LA FORMATION

Objectifs

Les objectifs sont de former le candidat pour qu'il devienne un chargé de clientèle particulier, opérationnel pour une agence. Rattaché hiérarchiquement au responsable du marché des particuliers de l'agence, il a pour missions :

- La commercialisation des biens et services pour une clientèle de particuliers
- Il est un des principaux interlocuteurs du client avec sa banque
- A l'écoute des besoins du client, il le conseille sur les produits et services pour répondre au mieux de ses attentes

Enseignements communs

- Gérer et assurer le développement commercial
- Prospecter, analyser les besoins et négocier une offre
- Manager une action commerciale en mode projet
- Commercialiser des produits Banque-Assurance

Enseignements professionnels – BANQUE

- Clients et compte de dépôt
- Produits bancaires et non bancaires d'épargne
- Prévention et gestion des risques
- Crédit aux particuliers
- Approche patrimoniale du client
- Produits financiers

Enseignements professionnels – ASSURANCE

- Découverte du client par la prise en compte de son environnement
- Construction de solutions en assurance

- Commercialisation de l'assurance fondée sur le respect des obligations d'information et le devoir de conseil
- La protection du consommateur assuré

Modalités et durée de la formation

Durée de la formation

1 an - 644 heures en centre de formation

Délai d'accès

Le centre de formation peut vous accueillir jusqu'à trois mois avant et trois mois après le début de la formation dès lors que les prérequis sont validés.

Dates de formation

L'année de formation se déroule de septembre à juin.

Rythme de la formation / alternance

1 semaine en formation / 2 semaines en entreprise (15 semaines de cours dans l'année)

LA PÉDAGOGIE

Méthodes pédagogiques

Nos méthodes pédagogiques s'appuient sur le principe de l'alternance avec un rythme de formation entre le centre de formation et l'entreprise. Plus proche de la réalité du monde du travail, l'alternance permet de développer un savoir-faire et un savoir-être adaptés au monde de l'entreprise tout en préparant un diplôme ou une qualification professionnelle.

Équipe pédagogique

Au Campus CCI Le Mans Sarthe, un formateur référent suit votre parcours. En entreprise, un maître d'apprentissage ou un tuteur expérimenté est présent pour vous accompagner, vous former au métier et développer vos compétences professionnelles. Des points de parcours réguliers entre le centre de formation et l'entreprise permettent d'assurer un suivi personnalisé tout au long de la formation.

Accompagnement

- Validation du projet professionnel
- Conseils et mise à jour de votre CV et lettre motivation
- Préparation aux entretiens de recrutement
- Accompagnement à la recherche d'entreprise

Locaux & équipements

- Salles informatiques équipées de logiciels professionnels
- Centre d'étude des langues
- Centre de ressources multimédia

VALIDATION DE LA CERTIFICATION

Évaluations

Tout au long de la formation, des évaluations formatives sont mises en place pour chaque bloc de compétences.

Épreuves de certification

- Bloc 1 : une étude de cas de 3h30
- Bloc 2 : un oral de 20 min, un dossier et un oral de 30 min
- Bloc 3 : 2 études de cas de 2h et un oral de 20 min + 40 min.
- Certification AMF (Autorisation des Marchés Financiers)

Chiffres clés

Indicateurs de résultats obligatoires selon l'article 6111-8.

20
Nombre d'apprenants
Chiffres 2026

95%
Taux de satisfaction
Chiffres 2026

100%
Taux de présentation à l'examen
Chiffres 2026

95%
Taux de réussite
Chiffres 2026

0%
Taux de rupture nette
Chiffres 2025

100%
Taux d'insertion professionnelle en emploi à 6 mois
Chiffres 2025

93%
Taux d'insertion professionnelle dans les métiers visés à 6 mois
Chiffres 2025

26%
Taux de poursuite d'études à 6 mois
Chiffres 2025

ET APRÈS ?

- Conseiller en Gestion de Patrimoine