

**BAC +3**  
en alternance  
**CONSEILLER MULTI-CANAL  
DE CLIENTÈLE PARTICULIERS  
EN BANQUE ASSURANCE**



## LES MISSIONS DU CONSEILLER MULTI-CANAL DE CLIENTELE PARTICULIERS EN BANQUE ASSURANCE

Le Conseiller multi-canal de clientèle particuliers en Banque Assurance agit en professionnel de la relation client et maîtrise les technologies digitales au service du conseil et de la vente.

À l'écoute des attentes et des besoins, il développe un portefeuille clients en apportant des réponses précises aux situations spécifiques de chacun.

Son approche personnalisée est en phase avec les orientations stratégiques et commerciales de l'entreprise.

Sa maîtrise de l'offre de la « bancassurance » se complète d'une connaissance élargie de nouveaux produits et services issus de la diversification.

Il renforce la pertinence de son action, par la mobilisation de l'ensemble des canaux de communication, particulièrement ceux axés sur le numérique, enjeu central du développement de la relation client.

- Titre professionnel de niveau 6 (bac + 3) : RNCP Chargé.e de clientèle particuliers banque/assurance en alternance
- 1 semaine par mois à SUP'TG Niort et 3 semaines en entreprise
- Une expérience professionnelle et un statut de salarié : couverture sociale et congés payés

## LES MÉTIERS OCCUPÉS À LA SORTIE DE LA FORMATION

Conseiller particuliers en agence bancaire  
Conseiller en assurances  
Conseiller en centre d'appels et/ou multimédia  
Chargé d'affaires  
Responsable de portefeuille clients

Pour ensuite évoluer vers :

Directeur adjoint en agence bancaire  
Directeur d'agence  
Manager  
Chef de service



**BAC +3**  
en alternance

**CONSEILLER MULTI-CANAL DE  
CLIENTÈLE PARTICULIERS  
EN BANQUE ASSURANCE**

## PRÉ-REQUIS

Pour un parcours vers la certification en formation initiale ou continue (salarié).

Soit :

- un diplôme de niveau 5 ou bac+2 validé dans le domaine commercial
- un diplôme de niveau 5 ou bac+2 dans tout autre domaine et justifier d'une expérience de 6 mois minimum dans le domaine commercial
- 3 années d'expérience professionnelle dans le secteur d'activité commercial et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement.

Cette formation s'adresse aux étudiants, salariés, salariés en contrat de professionnalisation, demandeurs d'emploi, personnes dans un dispositif VAE (Validation des Acquis de l'Expérience), ...

## PROGRAMME DE FORMATION

Le programme prend en compte 3 grands domaines d'activités constitués de 3 blocs de compétences à valider

### 1) Accueillir, informer et conseiller

Les fondamentaux de la fonction s'acquièrent dans une approche large allant du cadre juridique au relationnel.

- Savoir-être - Culture générale
- Digitalisation - Commercial front office
- Droit bancaire

### 2) Animer, fidéliser et développer un portefeuille de clients particuliers

C'est le coeur de métier, condition de l'opérationnalité dans un secteur concurrentiel.

- L'entretien commercial sur chaque canal de distribution
- L'épargne
- L'assurance des personnes
- L'assurance des biens
- L'offre diversifiée

### 3) Maîtriser les risques et la réglementation

Les savoirs sectoriels de base sont le socle du savoir-faire.

- Les crédits
- L'AMF
- La fiscalité
- Directive Crédit immobilier
- Le comité BALE
- Les règles déontologiques

## LES + DE SUP'TG NIORT



- un contact privilégié avec les entreprises du réseau de la CCI Deux-Sèvres
- une formation adaptée au monde du travail
- des formateurs expérimentés dont des professionnels
- une expérience de plus de 25 ans dans l'alternance
- sans frais d'inscription ni frais de scolarité

## RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS



Ecole supérieure de formation  
en alternance

une école



Vous êtes candidat :

**Nathalie MEBREK**  
05 49 28 79 66  
n.mebrek@cci79.com

vous souhaitez recruter :

**Pascale MOREAU**  
05 49 28 79 84  
p.moreau@cci79.com

10, place du Temple - B.P. 90314  
79003 Niort Cedex  
T. 05 49 28 79 79  
F. 05 49 24 57 11