

CHARGÉ DE CLIENTÈLE PARTICULIERS ET PROFESSIONNELS EN BANQUE ET ASSURANCE

Apprendre un métier

Le CCPPBA prospecte, développe et entretient une relation commerciale avec des clients et des prospects particuliers et professionnels dans le respect de :

- La réglementation, des normes d'accréditations, des contrats...
- La déontologie et la confidentialité
- La gestion des risques pour l'entreprise et pour le client
- La connaissance technique des produits et services banque assurance

Rythme de l'alternance

La formation est dispensée à la CCI formation alternance située au centre ville de Nouméa par une équipe pédagogique et en entreprise (privée ou publique) par un tuteur.

Rythme de l'alternance : 3 semaines en entreprise et 1 semaine en cours.

Nombre d'heures de cours prévues sur 15 mois : 663 heures.

Modalités d'inscription

CONDITIONS D'ADMISSION

- Avoir une expérience en banque ou assurance minimum de 3 mois
- Être titulaire d'un BAC+2 commercial
- Avoir le goût du challenge, de la performance et du résultat

Ce que nous cherchons ? Des personnes ayant une bonne expression à l'oral et à l'écrit, une représentation claire du métier, et surtout l'envie de s'engager dans une formation intense !

Emplois visés

En agence bancaire, ou en cabinet d'assurance

Conseiller de clientèle
Gestionnaire de compte
Conseiller commercial



Activités et compétences visées

Prospection omnicanale de clients particuliers et/ou professionnels de produits banque/assurance

- Définir, organiser et réaliser des actions de prospection omnicanale en direction de particuliers et/ou de professionnels
- Conduire des entretiens de prospection en face-à-face ou à distance
- Évaluer les résultats des actions de prospection omnicanale mises en œuvre

Commercialisation de produits banque/assurance auprès d'une clientèle de particuliers et/ou de professionnels

- Identifier la situation et les besoins des clients/prospects particuliers et professionnels
- Préparer et conduire des entretiens de vente et conseil auprès des clients prospects particuliers et professionnels
- Construire et proposer une solution banque assurance au client/prospects particulier et professionnel
- Négocier et contractualiser la vente de produits banque assurance à une clientèle de particuliers ou professionnels

Entretien et développement d'un portefeuille de clients particuliers et/ou professionnels de produits banque/assurance

- Réaliser le suivi de son portefeuille clients
- Informer la clientèle de l'évolution de l'offre et des nouveautés
- Identifier les améliorations potentielles des modalités d'entretien de la relation clients et de l'offre produits banque/assurance
- Évaluer les résultats des actions commerciales menées en direction de la clientèle de produits banque/assurance de son portefeuille

Renseignez-vous !



POINT A - NC
14 rue de Verdun - Nouméa
24 69 49
contact@pointa.nc
www.pointa.nc



CCI formation Alternance NC
14 rue de Verdun - Nouméa
24 31 45
cfa@cci.nc
www.cfa.cci.nc