Formation équivalente BAC+3

TITRE

CONSEILLER MULTICANAL DE CLIENTÈLE PARTICULIERS EN BANQUE ASSURANCE

CCI NOUVELLE-CALÉDONIE en partenariat avec : excelia

En partenariat avec et délivrée par Excelia, la certification professionnelle «Conseiller Multicanal de clientèle particuliers en banque assurance», niveau 6 code NSF 313, enregistrée au RNCP sous le numéro 37286 par la décision de France Compétences en date du 25 janvier 2023

Apprendre un métier

Le Conseiller Multicanal de clientèle particuliers en banque assurance développe et entretient une relation commerciale avec des clients particuliers 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 dans le domaine de la Banque Assurance 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 : 680 heures

Modalités d'inscription

CONDITIONS D'ADMISSION

- Avoir une expérience en banque ou assurance minimum de 3 mois
- Être titulaire d'un BAC+2
- 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

Gérer la relation client en banque assurance

- Accueillir et prendre en charge la clientèle en face à face ou distanciel
- Recueillir la situation d'un client et ses projets
- Informer et conseiller les clients

Développer l'activité commerciale en banque assurance

- Diagnostiquer la situation client
- Proposer des solutions de produits et de services adaptés
- Établir une relation commerciale, utiliser la méthode de vente et contractualiser l'acte de vente
- Acquérir un vocabulaire en anglais de prise de contact adapté à la banque assurance

Gérer son portefeuille dans un environnement réglementé et éco-responsable

- Exploiter et animer un portefeuille clients
- Apprécier et piloter le risque client dans un environnement réglementé
- Effectuer une veille des dispositifs réglementaires, RSE DD, impactant les pratiques métier

Renseignez-vous !

POINT A
Votre première étape vers l'Alternance

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

cci formation alternance
NOUVELLE-CALÉDONIE

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