

BACHELOR

CHARGÉ(E) DE CLIENTÈLES ASSURANCE ET BANQUE

Option
IMMOBILIER

Titre RNCP 34478

En partenariat avec



POURQUOI ?

Contexte : La formation est construite sur un modèle alternant présence en centre de formation, en entreprise et e-learning. Faire le choix de l'alternance permet de combiner qualité d'enseignement, expérience professionnelle et rémunération.

Objectifs : Le titre de «Chargé(e) de clientèles Assurance et Banque» est une formation conçue par des professionnels de l'Assurance et de la Banque. Il met l'accent sur la démarche relationnelle et commerciale que l'étudiant va acquérir tout au long de sa formation. Les compétences visées sont:

- Organisation de son activité de prospection commerciale dans le cadre d'offres de produits ou/et services d'assurances et de banque, dans le cadre d'une clientèle ciblée
- Accueil, information et analyse du contexte et des besoins du client
- Conseil et vente de prestations adaptées au client en assurance et banque
- Fidélisation et développement du portefeuille client

Les + du Campus :

- **L'option Immobilier** vous permettra d'obtenir les cartes professionnelles Immobilière T et G pour devenir agent commercial en Immobilier. Ses missions passent donc par la prospection, la négociation, la fidélisation et la vente de biens immobiliers.
- Obtenir 2 certifications professionnelles : **IAS et IOBSP**
- Être diplômé(e) du **EUROPEAN BACHELOR OF SCIENCE IN BUSINESS, SPÉCIALITÉ INSURANCE & BANKING** (Accrédité EABHES) avec un minimum de 800 points au TOEIC.

Contrôles et Délivrance du Titre :

Le Titre est délivrée aux étudiants :

- Ayant obtenu une moyenne supérieure ou égale à 10/20 au **contrôle continu** ;
- Ayant validé les quatre **blocs de compétences** (note supérieure ou égale à 12/20) ;
- Ayant validé les **capacités professionnelles** d'intermédiation en assurances et en Opérations de Banque et de Service de Paiement ;
- Ayant obtenu une note supérieure ou égale à 10/20 aux trois **épreuves orales** :

LE MÉMOIRE PROFESSIONNEL porte sur l'activité d'un(e) Chargé(e) de Clientèles en Assurance et Banque. Le sujet du mémoire est choisi d'un commun accord entre l'étudiant et Le Responsable pédagogique et se compose de 30 pages.

LE PROJET PROFESSIONNEL APPLIQUÉ est un travail réalisé en groupe, destiné à vérifier le niveau de professionnalisme des étudiants. Il est validé par une soutenance.

LE GRAND ORAL est une épreuve de 15 minutes sur une question portant sur un domaine de l'assurance ou de la banque à laquelle s'ajoutent quinze minutes de préparation. Chaque candidat tire un sujet sur l'un des modules abordés tout au long de l'année.

POUR QUI ?

Prérequis : Bac + 2 validé

Qualités attendues : capacité d'analyse, d'écoute et de synthèse, sens des responsabilités, méthode, aisance relationnelle et communication, capacité d'adaptation, autonomie.

Procédure d'admission :

- Téléchargement du dossier de candidature sur <https://www.lyceemariefrance.fr/fr/bachelor-assurance-banque-immobilier.htm>
- Test et entretien de motivation
- Admission validée à la signature du contrat avec votre entreprise d'accueil.

COMMENT ?

Durée cursus : de septembre à début juillet, soit 600 heures de formation en présentiel et 150 heures de e-learning

100h de formation en Immobilier

Rythme : 1 semaine école / 1 semaine entreprise
Contrat de professionnalisation ou d'apprentissage.

Formation initiale avec 3 mois de stage possible sous conditions.

Coût de la formation : entre 7800 à 10581 € selon la branche et l'OPCO de l'entreprise.

Aide aux travailleurs handicapés : adaptation, aménagement, suivi, changement de salle si non accessibilité au local prévu.

CENTRE DE FORMATION APPRENTIS
20 rue Danton - 83 000 Toulon

Internet : www.lyceemariefrance.fr - Contact alternance: boffa.cy@lmf83.fr

N° SIRET 783 167 232 000 25 - APE 8532 Z - N° ACTIVITE 93 83 04 04 683

PROGRAMME

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

Révision des fondamentaux de l'assurance (DDA)
Activité de prospection commerciale dans le cadre d'offres de produits et/ou services d'assurance Banque auprès d'une clientèle ciblée
Auto (Loi Hamon)*
MRH (Loi Hamon)*
Santé (ANI) (100% Santé)*
Assurance vie, PER, Epargne salariale (Loi Pacte)*
Prévoyance GAV*
Produits patrimoniaux vendus par la Banque
Moyens de paiement actuels et futurs
Financement des particuliers
Projet Entreprise Partie 1

BLOC 2 - Accueillir, informer et analyser le contexte et les besoins du client

Accueillir, informer et analyser le contexte et les besoins du client*
Risques des professionnels (Multi risques, Bris de machine, homme clé, RC du dirigeant)*
Financement des professionnels
Assurances collectives*
Convention des règlements de sinistre
Garantie emprunteur (Lois Hamon, Bourquin)
Projet Entreprise Partie 2

BLOC 3 - Conseil et vente des prestations adaptées aux clients en assurance et en Banque

Conseiller et vente des prestations adaptés aux clients en Assurance et Banque
Fiscalité du particulier
Réassurance et Coassurance (exemple décès d'un homme clé)
Analyse du bilan d'une entreprise
Préparation iobsp
e-learning IOBSP fin mars
Projet Entreprise Partie 3
Marketing Mobile

BLOC 4 - Fidélisation et développement du 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 (Jeu de rôles)
Cas pratique de Bancassurance
Cas pratique de Bancassurance
Règlement anti blanchiment et lutte contre la fraude
Réseaux sociaux et approche client
Projet Entreprise Partie 4

Option Immobilier

Techniques Immobilières : transaction immobilière et gestion immobilière

ANGLAIS

Inscription des étudiants au programme Premium de la plateforme Global Exam TOEIC

Préparation IOBSP

Formation mixte afin d'offrir à l'apprenant le moyen de formation le plus complet. Les étudiants, selon leurs besoins, et le temps dont ils disposent, débutent par le présentiel avant de poursuivre par des modules e-Learning ou inversement.