



APPRENDRE UN MÉTIER

EN PARTENARIAT
ET DÉLIVRÉ PAR



Le conseiller multicanal de clientèle particuliers en banque et assurance a comme mission première la vente d'offres, de services et de solutions bancaires, financières ou assurances. Il accompagne au mieux ses clients sur toutes les étapes de leur vie. Il est la clé du développement commercial. Son métier est très réglementé. Il est dans l'obligation de veiller aux évolutions permanentes et d'appliquer avec l'aide des services supports ces règles pour répondre aux exigences du législateur et protéger son client. C'est ainsi que le devoir de conseil a toute son importance.

ACTIVITÉS & COMPÉTENCES

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

PROFIL MÉTIER REQUIS

- Confidentialité
- Sens de l'écoute
- Rigueur
- Aisance relationnelle
- Esprit d'analyse et de synthèse

EMPLOIS VISÉS

En agence bancaire, en cabinet d'assurance ou en établissement de crédit :

- Conseiller de clientèle
- Conseiller commercial
- Gestionnaire de compte

CONTENU DE LA FORMATION

La formation est validée par une certification professionnelle de niveau 6, délivrée par Excelia. Elle est enregistrée au RNCP par arrêté du 25/01/2023.

N° de fiche RNCP37286.

Code NSF : 313 : Finances, banque, assurances, immobilier.

Pour obtenir la certification professionnelle, les compétences des candidats seront évaluées par des professionnels du secteur à travers des mises en situation/des entretiens.

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 banque, assurance et établissement de crédit par un tuteur. **Durée : 1 an.**

75%
Temps de formation
en entreprise

25%
Temps
de formation
en CFA

96%

des entreprises
partenaires
recommandent
les écoles CCI

CONDITIONS D'ADMISSION DES CANDIDATS

Avoir une expérience en banque ou assurance minimum de 3 mois, être titulaire d'un BAC+2.
Valider les étapes de recrutement suivantes :

