



MÉTIER PRÉPARÉ

En tant que Conseiller(e) bancaire de proximité (H/F), vous assurez la commercialisation des produits et services financiers de La Banque Postale.

Vous qualifiez chaque profil client afin d'initier la rencontre. Enfin vous recevez chacun d'eux de manière personnalisée et affinez votre préconisation afin de contractualiser l'offre la plus adaptée à leurs besoins et projets.



PRÉ-REQUIS

- Être éligible au contrat d'apprentissage (moins de 30 ans à la signature du contrat).
- Être titulaire du Baccalauréat (ou équivalent) ou Bac+1 ou 2 ans d'enseignement supérieur.
- Avoir une expérience professionnelle dans l'accueil et/ou la vente
- Être mobile



PROCESSUS D'INSCRIPTION ET MODALITÉS D'ADMISSION



Inscription sur le site internet de Formaposte.



Demande de renvoi d'un dossier de candidature.



Information collective + positionnement (MRS-YOXAM)



Entretien avec un jury constitué des membres de Formaposte et du Groupe La Poste.



RÉMUNÉRATION ET DURÉE DE FORMATION

lère année d'alternance

Entre 1077,82€€ et 1794,42€* brut en fonction de votre âge

2ème année d'alternance

Entre 1 219,17€ et 1794,42€* brut en fonction de votre âge



1350 heures

de formation théorique répartie sur 24 mois.

Pédagogie active en présentiel et/ou en distanciel.

En moyenne 2 à 3 semaines/mois en formation théorique et 1 à 2 semaines/mois en formation pratique.



MODALITÉS D'ÉVALUATION

- En cours et en fin de formation
- Examens ponctuels et/ou Contrôle en Cours de Formation (CCF).



OBECTIFS DE LA FORMATION

Apprendre et se former au métier de Chargé de clientèle en agence :

- Contribuer au développement commercial et au PNB de La Banque Postale
- Contribuer à la qualité de service et au développement commercial du secteur sur lequel vous exercez dans tous les domaines d'activité.
- Assurer un accueil personnalisé et proactif de qualité de tous les clients, professionnels et particuliers pour une gestion des flux optimisée et une prise en charge rapide de leurs demandes au sein d'un bureau de La Poste.
- Proposer des animations et actions commerciales pour développer l'attractivité de l'espace commercial
- Définir et mettre en œuvre des conditions d'accueil privilégiées pour les professionnels en lien avec le responsable des clientèles professionnels.

Retrouvez la liste complète des compétences attestées par la formation ici : Fiche RNCP 38381

ROGRAMME

Gestion de la relation client

Développement et suivi de l'activité commerciale

Analyse de situation commerciale

Environnement économique, juridique et organisationnel de l'activité

bancaire

Culture générale et expression

Langue vivante étrangère

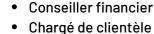


DÉBOUCHÉS



POURSUITE D'ÉTUDES

Poursuite d'études vers des diplômes ou des titres de niveau 6 (Bachelor, Licence).





ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Cette offre de formation est accessible également et sans limite d'âge au candidat (H/F) Reconnu en Qualité de Travailleur Handicapé en adéquation avec l'exercice du métier visé.

Contact référent : Caroline PERRIN - c.perrin@formaposte.net



Inscrivez vous sur <u>www.formaposte-grandouest.fr</u>

