



BACHELOR CHARGÉ DE CLIENTELE PARTICULIERS ET PROFESSIONNELS EN BANQUE ET ASSURANCE

CONSEILLER CLIENTELE H/F

RÉMUNERATION

*en fonction de votre âge et du type de diplôme.

**Contrat d'apprentissage ou
contrat de professionnalisation**

**Entre 1042 €
et 1794 € brut***

Cursus de 12 mois, en moyenne 2 semaines en formation théorique à l'organisme de formation et 2 semaines en formation pratique en entreprise.

529h de formation

LE MÉTIER PRÉPARÉ

Vous développerez votre connaissance des marchés financiers et des profils clients, les démarches de prospection, de conseil et de vente auprès de clients particuliers.

Vous analyserez chaque profil client de manière personnalisée, vous affinerez avec chacun d'entre eux vos préconisations et contractualiserez l'offre la plus adaptée à leurs besoins et leurs projets.

VOS MISSIONS

- Assurer la commercialisation des produits et services de la Banque Postale grâce à une relation durable et de confiance
- Conseiller, proposer et vendre des produits et services de La Banque Postale sont ses priorités
- Qualifier chaque profil client afin d'initier la rencontre
- Recevoir chacun d'eux de manière personnalisée et affiner sa préconisation afin de contractualiser l'offre la plus adaptée aux besoins et projets
- Garantir la qualité du suivi de chaque dossier client
- Conquête de nouveaux clients



VOTRE FORMATION

Cette formation a pour objectif de vous former au métier de **Conseiller clientèle** et de vous faire acquérir les compétences indispensables à l'exécution du métier.

Ce programme de formation en alternance de 12 mois, vous permettra d'obtenir un **Bachelor Chargé de clientèle particuliers et professionnels en banque et assurance** de Niveau 6 (équivalent Bac+3), reconnu par le ministère du Travail.

- **Module 1 :** Prospection omnicanale de clients particuliers et/ou professionnels de produits banque/assurance
- **Module 2 :** Commercialisation de produits banque/assurance auprès d'une clientèle de particuliers et/ou de professionnels
- **Module 3 :** Entretien et développement d'un portefeuille de clients particuliers et/ou professionnels de produits banque/assurance

LE PROGRAMME

RNCP 36591

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Etude de cas ou situation d'entreprise, Mise en situation professionnelle, Production écrite et orale
- Pour les primo-apprenants : s'ajoute une évaluation professionnelle
- Pour les salariés : possibilité de réaliser un portefeuille de preuves en relation avec le bloc 3 à 6 mois après le parcours formatif et une immersion professionnelle de cette durée, en lieu et place des évaluations de bloc.

LES PRÉ-REQUIS

- Etre éligible au **contrat d'apprentissage** (moins de 30 ans à la signature du contrat)* ou au ****contrat de professionnalisation** (selon les critères d'éligibilités)
- Avoir une expérience professionnelle dans le domaine commercial ou dans la relation client
- Justifier d'un **niveau BAC+2**

*conformément aux dispositions légales, pas de limite d'âge pour les personnes reconnues en qualité de travailleurs handicapés (RQTH)

**sous certaines conditions dans le cadre du projet d'insertion des publics éloignés de l'emploi

MODALITÉS D'ADMISSION



DÉBOUCHÉS ET POURSUITES D'ÉTUDES

- Conseiller financier
- Conseiller bancaire
- Conseiller client particuliers ou professionnels
- Conseiller en investissement financier
- Gestionnaire clientèle particuliers ou professionnels
- Agent commercial en assurance
- Mandataire manager
- Conseiller en assurance

Poursuite d'études vers des diplômes ou des titres de niveau 7 (équivalent Master, MBA).

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.

91%
de réussite
globale
en 2025

70,6%
de satisfaction
global FGO
en 2025