

# CHARGE DE CLIENTELE

## Banque - Finance - Assurance

BAC + 3  
Bachelor  
Inscrit au RNCP

Savoir équiper la clientèle de produits d'épargne, de prévoyance, d'assurance, de services et de crédit; pouvoir gérer un portefeuille de clients particuliers ou professionnels : conseiller financier ou chargé de clientèle.

### *Les entreprises qui recrutent :*

Etablissements financiers et d'assurances

### *Votre profil :*

- . faculté d'écoute, de dialogue et de contact
- .. discrétion
- sens de l'économie et de la bonne gestion des biens.
- . esprit d'équipe et de collaboration

### *Votre programme*

**Durée de la formation : 1 an**

- . Techniques bancaires
  - > Effectuer des opérations en connaissant le fonctionnement de la profession bancaire et de l'économie monétaire
- . Techniques bancaires marché des professionnels
  - > Gérer les clients professionnels en tant que particuliers par l'analyse de leurs bilans.
- . Technique de l'Assurance
  - > Connaître les différents produits et leur environnement.
- . Financement et Fiscalité
  - > Connaître les différents impôts du particulier, établir des diagnostics et proposer des solutions adaptées.
- . Technique de vente
  - > Assurer toutes les phases de la vente grâce à la maîtrise des techniques commerciales et à la mise en place d'outils d'aide à la vente.
- . Législation et Gestion des Ressources Humaines
  - > Intégrer l'essentiel de la Gestion des Ressources Humaines par le droit du travail.
- . Anglais
  - > Savoir aussi exercer sa profession en anglais.
- . Réseaux sociaux
  - > Savoir utiliser les réseaux sociaux à des fins professionnelles.

### **Formation rémunérée**

ALTERNANCE

60% entreprise

40 % CFC

*Contrat de professionnalisation*

### Conditions d'accès :

- . niveau **bac + 2** minimum
- . ou **bac + 5 années** d'expérience professionnelle dans le domaine tertiaire.

- . Communication et Management
  - > Etre capable d'exprimer en toutes situations un message cohérent et attractif, utiliser des techniques de management.
- . Gestion financière et Culture entrepreneuriale
  - > Savoir analyser les documents comptables d'une entreprise et établir un prévisionnel financier.
- . Droit
  - > Maitriser les dispositions juridiques indispensables à l'exercice de sa profession.
- . Diagnostic analytique et commercial
  - > Pouvoir améliorer la situation de l'entreprise sur son marché.
- . Conduite de projet
  - > Accompagnement individualisé pour la mise en œuvre du contenu du projet et du mémoire.
- . Simulation professionnelle
  - > Préparation à l'épreuve technique de simulation professionnelle
- . Thématiques professionnelles
  - > Acquérir une bonne culture des affaires grâce à l'analyse de cas d'entreprise.

### **POLE SUPERIEUR SAINTE SOLANGE**

59 rue de la Gare 36028 CHATEAUROUX CEDEX

Tél : 02.54.53.50.00 Fax : 02.54.22.50.95 Mail : polsupstesolange@gmail.com

Tél : 06.22.82.97.92 Site : leon13.com / en partenariat avec Ecoris

