Bachelor Conseiller de Clientèle particulier et professionnel en banque et assurance

Bachelor BANQUE ET ASSURANCE

Certifiante | Contrat appr. | Contrat pro. | Formation continue

Réf. : 25181167F — Mise à jour : 24 octobre 2025

Organisme responsable : **ESCCOT GROUPE - SOGESTE**

Présentation de la formation

Objectifs

Le conseiller de clientèle particulier et professionnel en banque et assurance intervient dans la déclinaison de la stratégie commerciale au niveau local. Il effectue une étude de marché, une veille réglementaire continue et détecte des axes de développement. Il élabore et met en œuvre un plan d'actions commerciales et de communication digitale pour fidéliser et développer son portefeuille clients dans un contexte omnicanal et une démarche RSE. Il développe et anime un réseau de partenaires.

Il conseille et propose des solutions adaptées aux besoins et à la situation de ses clients après avoir réalisé un diagnostic assurantiel et patrimonial, et évalué les risques, tout en respectant les obligations réglementaires. En parallèle, la vente de produits financiers et d'assurance requiert une connaissance approfondie des différents produits d'épargne, de crédit et d'assurance, ainsi que la capacité à les expliquer clairement et à convaincre les clients de leur pertinence.

Il met en place un suivi, s'appuyant sur le reporting. Il veille au respect du plan d'actions commerciales défini et au suivi des objectifs. Il évalue la performance de l'activité commerciale de l'entreprise et propose des axes d'amélioration, le cas échéant. Il réalise son activité en s'appuyant sur un ensemble d'outils digitaux. Il accompagne ses clients dans l'utilisation des outils digitaux de l'agence. Il doit établir une relation de confiance et maintenir une communication efficace avec chaque client.

Programme

Activités visées :

- Développement opérationnel de la stratégie commerciale de l'agence bancaire/d'assurance ou courtier
- Veille sur les pratiques règlementaires et des services dédiés
- Analyse de l'environnement interne de l'agence et étude de marché
- Définition des actions commerciales et de communication digitale d'acquisition et de fidélisation, en fonction de la clientèle ciblée
- Mesure de la performance commerciale
- Déploiement du plan d'actions commerciales et de communication digitale dans un contexte omnicanal et une démarche RSE
- Fidélisation de la clientèle particuliers et professionnels
- Gestion d'une relation client pérenne
- Développement de la clientèle particuliers ou professionnels
- Animation d'un réseau de partenaires
- Mise en œuvre d'actions digitales d'acquisition
- Conseil et vente de produits d'assurances et financiers dans le respect du cadre réglementaire
- Respect du devoir de conseil tout au long de la vie du contrat
- Analyse de la situation globale d'un client/ prospect particulier ou professionnel

- Négociation commerciale
- Gestion du contrat
- Gestion des situations difficiles avec les clients
- Elaboration d'une offre complète et sur mesure de produits d'assurances et de produits financiers pour les particuliers et professionnels
- Conception d'une offre sur-mesure d'assurances pour les particuliers et professionnels
- Gestion de sinistres
- Elaboration d'une offre de solutions pour la gestion quotidienne et d'épargne, adaptée aux besoins et à la situation du client
- Analyse de la faisabilité d'un crédit
- Prévention des risques financiers

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée

Niveau BTS - Bac +2

Niveau de sortie

Niveau Licence, Licence pro, BUT - Bac +3 et +4

Liste des certifications

Conseiller de clientèle particulier et professionnel en banque et assurance

Code RNCP : 39610

Métiers associés

C1102 — Conseil clientèle en assurances

C1206 — Gestion de clientèle bancaire

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2092073S	Présentiel	Cesson-Sévigné	21/09/2026	03/09/2027
2114150S	Présentiel	Cesson-Sévigné	21/09/2026	03/09/2027
2114151S	Présentiel	Cesson-Sévigné	21/09/2026	03/09/2027

Source : GREF Bretagne #25181167F