

# Bachelor Chargé(e) de Clientèle en Banque Assurance (CCBA)

Vente - Commerce / Assurance

Niveau de diplôme : **Bac +3 - Niveau 6**

Villes : **Mulhouse**

**Diplôme CCI France reconnu par l'Etat**

Projet d'ouverture rentrée 2024

Devenez un expert de la relation et du conseil des clients en matière de banque ou d'assurance grâce au Bachelor CCBA. L'alternance (apprentissage) combine théorie et pratique.



**En présentiel**



**Accessible**



**Formations  
certifiantes**

**Strasbourg**

**CCI Campus Strasbourg**

Strasbourg

[03 68 67 20 00](tel:0368672000)

**Colmar**

**CCI Campus Colmar**

Colmar

[03 68 67 20 00](tel:0368672000)

**Mulhouse**

**CCI Campus Mulhouse**

Mulhouse

[03 68 67 20 00](tel:0368672000)

*Mise à jour le 14 mai 2024*

Mulhouse : 20 places disponibles

Rejoignez l'univers de la banque ou celui des assurances après une solide formation technique (avec les habilitations obligatoires), développez votre stratégie commerciale et commercialisez des produits bancaires ou d'assurance auprès de particuliers ou de professionnels. CCI Campus encadre votre recherche d'employeur. Des mises en relation avec des partenaires sont proposées pour vous aider à trouver votre contrat d'apprentissage.

## A qui s'adresse la formation ?

### Public

- Titulaire d'un BAC+2

### Pré-requis

- Moins de 30 ans ou RQTH : apprentissage
- A partir de 30 ans : professionnalisation (sous conditions - nous consulter)
- Aptitudes commerciales
- Capacité à piloter un projet
- Sens des responsabilités
- Rigueur, autonomie

## Les points forts de la formation ?

- Toute la pédagogie professionnelle des diplômés de CCI France
- Partie pratique approfondie en entreprise
  
- Approche professionnelle efficace de la relation clients digitale

## Et après ?

### Débouchés et métiers

- Chargé de clientèle dans le secteur bancaire
- Conseiller commercial en assurances
- Courtier

### Vos compétences de demain

- Construction d'une offre de produits bancaires et/ou assurance adaptée au besoin d'un client
- Négociation et contractualisation
- Bâter une stratégie de prospection omnicanale
- Suivre et développer un portefeuille de clients

## Poursuite d'études

Marketing Management Vente - Commerce

### **Manager Commercial et Marketing (MCM)**

Niveau de diplôme : **Bac +5 - Niveau 7**

Lieu : **Strasbourg Colmar**

## Votre parcours de formation

### 1. Prospection omnicanale de clients particulier et/ou professionnel de produits banque/assurance

- Appréhender le secteur banque assurance
- Définir et analyser les cibles à prospector
- Élaborer un plan d'action commercial omnicanal
- Prospector

### 2. Commercialisation de produits banque/assurance

- Diagnostiquer le besoin du client
- Évaluer son profil de risque
- Conseiller le client avec déontologie
- Élaborer et présenter des solutions adaptées
- Négocier et contractualiser la vente

### 3. Entretien et développement d'un portefeuille de clients particuliers et professionnels de produits banque/assurance

- Exercer une veille réglementaire en banque/assurance
- Suivre et entretenir la relation avec ses clients
- Recueillir et exploiter les avis clients
- Évaluer sa performance commerciale

## Prochaines sessions

### Prochaine session à Mulhouse

Septembre 2024 à Juin 2025

## Modalités de la formation

### Modalités

En alternance (apprentissage ou professionnalisation)  
Pour les salariés ayant une expérience significative dans le domaine, le diplôme peut être obtenu par VAE

### Durée

1 an - 511 heures (prévisionnel)

### Diplôme partiel

Chaque bloc de compétences du titre peut être validé séparément

### Évaluation des connaissances

Contrôle en Cours de Formation (60%) et Examen final (40%)



## Validation de la formation

Chargé de clientèle particuliers et professionnels en banque et assurance  
Titre certifié de Niveau 6, enregistré au **RNCP36591** le 01/07/2022  
Délivré par CCI France

## Rythme

3 semaines /4 en entreprise (prévisionnel)

## Chiffres clés

**88 %**

de recommandation en 2023

**84 %**

de réussite aux examens en 2023

**88 %**

d'insertion professionnelle en 2023  
dont 74 % de CDI

## Financement

Formation gratuite et rémunérée