

Chargé de clientèle en banque / Assurance Terrain – CQP (FFA)



Le CQP en Banque/Assurance prépare au métier de Chargé de clientèle en Banque / Assurance sur le terrain.

Responsable et autonome sur son secteur, il construit et développe un portefeuille client. Il accompagne ses clients en leur apportant les conseils et services en matière de protection sociale et patrimoniale. Ses connaissances en **placement - épargne - retraite - santé - prévoyance - dépendance**, ainsi que ses compétences commerciales font de lui un chargé de clientèle complet et recherché.

Programme de la formation

La formation a pour objectif l'intégration à l'emploi grâce à l'acquisition de compétences techniques Banque / Assurances, commerciales et organisationnelles qui sont évaluées tout au long de la formation et présentées à la validation en CQP auprès de la FFA.

Acquérir des compétences en Banque / Assurances

- Fondamentaux et bases techniques de l'assurance
- Le cadre juridique de l'assurance, les contrats et la réglementation de l'assurance
- L'environnement fiscal du client
- L'environnement juridique du client
- L'environnement financier (épargne - patrimoine - Bourse - marchés - Assurance Vie)
- Les aspects juridiques et techniques de l'Assurance Vie
- La retraite
- La santé
- La prévoyance
- La dépendance
- Les produits et les cadres fiscaux spécifiques

Acquérir des compétences commerciales

- Communication et développement personnel
- La vente en Banque / Assurances
- Maîtrise du langage professionnel
- Maîtrise des techniques de vente en face à face et des différentes étapes de la vente aux particuliers
- La vente aux professionnels indépendants (maîtrise comptable et commerciale)
- Mises en situation évolutives et constantes sur chacune des étapes de l'entretien
- Intégration des outils et techniques spécifiques propres à l'entreprise cliente
- Fidélisation des clients
- Maîtrise des techniques de recommandation

Acquérir des compétences organisationnelles

- Prospector et construire son portefeuille
- Gérer et développer son portefeuille
- Organiser son travail et la gestion de son temps au quotidien
- Travailler en autonomie
- Maîtriser le reporting
- Maîtriser les techniques et outils de son environnement professionnel
- Bien connaître son secteur et optimiser son investissement
- Maîtrise des techniques et outils contractuels et juridiques en lien avec le client

-  Formation en présentiel
-  Formation en e-learning
-  Formation en distanciel accompagné

Pour plus d'informations :

03 20 00 72 87

Vous pouvez également nous contacter par mail

[Contactez-nous](#)

Présentation de la formation

- Validation : Certificat de Qualification Professionnelle validé par la FFA (Fédération Française des Sociétés d'Assurance)
- Financement: dans le cadre des prises en charge OPCO de l'alternance

1 formation = 1 emploi

TMK Performances propose des formations en lien avec ses clients partenaires, qui recrutent et forment avec nous afin de proposer une intégration à l'issue du parcours de formation dès lors que les compétences techniques Assurances / Banque, commerciales et organisationnelles sont validées.

Evaluation

- Contrôle continu tout au long de la formation
- 3 épreuves sur le terrain en clientèle
- 3 épreuves jury commerciaux en simulation
- 1 épreuve organisationnelle. Présentation d'un dossier complet en jury FFA

Spécificités de la formation

Un accompagnement spécifique en lien avec l'entreprise permet d'optimiser les résultats et l'intégration des participants.

La formation des tuteurs du terrain est un plus qui favorise la réussite du projet.

Durée

434 H soit 62 jours

Lieu

TMK Performances et entreprises sur toute la France (Paris, Reims...)

Tarif

6510€