



Formacode : 41054 - Code Rome : M1704



ATTACHE(E) COMMERCIAL(E) ASSURANCE ET BANQUE

PUBLIC VISÉ

Tout public

NIVEAU

Niveau de sortie : niveau III (BTS, DUT, DEUG)

NATURE DE LA VALIDATION

Validation de la formation : attestation des acquis de formation

DUREE

Durée en centre : 300 heures
Durée hebdomadaire moyenne : 35h / semaine

DATES PREVISIONNELLES

Du 02/04/2019 au 07/06/2019.

LIEUX DE FORMATION

GMTE94
Lycée Pablo PICASSO
2 AVENUE PABLO PICASSO
94120 Fontenay sous Bois
Tél : 01 48 73 87 94

CONTACT

Sophie Jacquerot

OBJECTIFS

Acquérir des compétences complémentaires pour :

- Vendre des produits "assurbanque" dans différents types de structures (distribution, sociétés de crédit et d'assurance...),
- Participer à la construction de l'offre commerciale,
- Prendre en charge la gestion d'un portefeuille clients,
- Mettre en œuvre une démarche de prospection,
- Élaborer un plan d'action opérationnel.

CHAMP PROFESSIONNEL - MÉTIERS VISÉS

L'attaché(e) commercial(e) assurance et banque est chargé(e) de commercialiser des produits et des services financiers. Il/elle prospecte, accueille, visite et développe une clientèle de particuliers ou de professionnels à laquelle il propose toute une gamme de services. Il/elle participe aux actions commerciales de son centre de profit. Dans les agences de petite taille, il/elle peut aussi assurer les services courants à l'accueil ou au guichet.

PRE-REQUIS

Positionnement : pédagogique.
BAC +2 acquis ou niveau avec expérience professionnelle dans le commerce

MODALITES DE RECRUTEMENT

Analyse des dossiers de candidature. Information collective. Évaluation des acquis généraux et professionnels du candidat (tests en ligne, diagnostic numérique).
Entretien individuel.
Envoyer CV et lettre de motivation au : gmete94.picasso@forpro-creteil.org

MODALITES PEDAGOGIQUES

Cours du jour

CONTENUS

MODULES PROFESSIONNELS :

- ▶ Environnement réglementaire de l'assurance et de la banque :
 - Appréhender l'environnement économique, juridique et managérial
- ▶ Communication et gestion de la relation client :
 - préparer, analyser et conduire une relation client
 - gérer un portefeuille client
- ▶ Gestion des techniques d'"Assurbanque" :
 - analyser une situation et proposer une solution
- ▶ Fiscalité des particuliers et des entreprises :
 - connaître les taux d'imposition des principaux produits
- ▶ Marketing de l'"Assurbanque" :
 - connaître la typologie des marchés et des clients
 - connaître les principales techniques
- ▶ Anglais professionnel

MODULES TRANSVERSAUX :

- ▶ Développement de compétences numériques
- ▶ Accompagnement à la recherche d'emploi

Fiche générée le : 23/09/2018

Document non contractuel qui peut
subir des modifications