



Formacode : 41054 - Code Rome : M1704



ATTACHE(E) COMMERCIAL(E) ASSURANCE ET BANQUE

PUBLIC VISÉ

Tout public
Demandeur d'emploi
Plan de formation / CIF
Individuels payants
Compte Personnel Formation

NIVEAU

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

NATURE DE LA VALIDATION

Validation de la formation :
attestation des acquis de
formation

DUREE

Durée moyenne : contenus et
durées individualisés.
Durée en centre : 300 heures
Durée hebdomadaire moyenne :
35h / semaine

DATES PREVISIONNELLES

Du 05/11/2018 au 16/01/2019.

LIEUX DE FORMATION

GMTE77
Lycée Jean MOULIN
6 avenue Jean Moulin
77200 TORCY
Tél : 01.60.37.38.71

CONTACT

Derbecourt Perrine

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.

Inscriptions du 16/04/2018 au 05/11/2018 au Lycée Jean MOULIN à TORCY.
Sous réserve de financement.

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