

Conseiller multi-canal de clientèle particuliers en banque assurance

Certifiante

Contrat appr.

Contrat pro.

Formation continue.

Réf. : 2286118F — Mise à jour : 16 février 2026

Organisme responsable : **ESUP GROUP - Rennes**

Contenu

Objectifs

Le titulaire du Bachelor Banque - Assurance 2.0 a pour perspective de devenir un spécialiste du conseil et de la vente des produits de la bancassurance. Il développe son propre portefeuille de clients, maîtrise son offre bancassurance, mais aussi une gamme élargie de nouveaux produits et services issus de la diversification du secteur. Il mobilise l'ensemble des canaux de communication à sa disposition et notamment ceux de l'ère numérique qui transforme aujourd'hui la relation client. Évoluant dans un environnement complexe, il maîtrise les mécanismes des grandes institutions économiques et financières

Programme

Accueillir, informer et conseiller en agence ou via les multiples canaux de communication

Traiter les opérations courantes, qualifier la relation client, instruire les demandes et gérer les litiges

Gérer, animer, fidéliser et développer un portefeuille de clients particuliers 2.0

Conseiller et vendre l'ensemble des produits et services de l'entreprise

Prospecter, élaborer des fichiers clients, négocier, organiser son activité et suivre ses objectifs

Appliquer la réglementation, suivre les évolutions, analyser la situation juridique et fiscale du client

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée

Aucun prérequis

Niveau de sortie

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

Liste des certifications

Conseiller multi-canal de clientèle particuliers en banque assurance

Code RNCP : 37286

Métiers associés

C1102 — Conseil clientèle en assurances

C1201 — Accueil et services bancaires

C1206 — Gestion de clientèle bancaire

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
1963292	Présentiel	Saint-Jacques-de-la-Lande	09/10/2025	03/09/2026
1964677	Présentiel	Saint-Jacques-de-la-Lande	09/10/2025	03/09/2026

