

ATTACHE(E) COMMERCIAL(E) ASSURANCE ET BANQUE

Taux de satisfaction : 91.50 %

Taux d'insertion : 92.00 %

PUBLIC VISÉ

Tout public

DUREE

Durée moyenne : contenus et durées individualisés.

Durée en centre : 300 heures

Durée hebdomadaire moyenne : 35h / semaine

Pourcentage à distance : 20%

DATES PREVISIONNELLES

Du 02/05/2022 au 01/07/2022.

LIEUX DE FORMATION

GMTE94

Lycée Langevin WALLON

126 avenue Roger Salengro

94500 Champigny-sur-marne

Site accessible aux personnes en situation de handicap

CONTACT

GMTE94

Sophie Jacquerot

Tél : 01 45 16 49 93

gmte94.langevin-wallon@ac-creteil.fr

Référent handicap :

Alexandra Clou

referent.handicap.gmte94@ac-creteil.fr - Tél : 01 45 16 19 19

TARIFS

Prix tarif public maximum :

Tarif heure stagiaire : 11,50 €.

Organisme non soumis à la TVA.

[Voir nos conditions générales de ventes](#)

FINANCEMENTS

Type de financement :

Individuels payants, Contrat de sécurisation professionnelle

CODES

NSF : 313

Formacode : 41054

Code Rome : M1704

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.

PRE-REQUIS

BAC +2 acquis ou niveau avec expérience professionnelle dans le commerce

POSITIONNEMENT

pédagogique

MODALITES D'ADMISSION ET 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 30/04/2021 au 02/05/2022 au Lycée Langevin WALLON à Champigny-sur-marne.

Envoyer CV et lettre de motivation au : gmte94.langevin-wallon@ac-creteil.fr

Sous réserve de financement.

MODALITES PEDAGOGIQUES

Cours du jour

Formation individualisée mixte : cours en présentiel, activités en ligne tutorées (FOAD), accompagnement personnalisé.

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

VALIDATION

- ▶ attestation des acquis de formation niveau : 5

SUITE DE PARCOURS ET DEBOUCHES

Licence Professionnelle banque - Accès à l'emploi