

ATTACHE(E) COMMERCIAL(E) ASSURANCE ET BANQUE

Taux d'insertion : 86.00 %

PUBLIC VISÉ

Tout public

DUREE

Durée en centre : 300 heures

Durée hebdomadaire moyenne :
35h / semaine

DATES PREVISIONNELLES

Du 18/10/2021 au 17/12/2021.

LIEUX DE FORMATION

GMTE77

Centre Noisiel - Le Luzard

Collège Le Luzard

2, cours des Roches

77186 NOISIEL

CONTACT

GMTE77

Derbecourt Perrine

Tél : 01 61 44 08 42

gmte77.noisielluzard@ac-
creteil.fr

TARIFS

Prix tarif public maximum :

Forfait parcours mixte :
12,00 €.

Organisme non soumis à la TVA.

[Voir nos conditions générales de ventes](#)

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 15/07/2021 au 17/10/2021 au Centre Noisiel - Le Luzard à NOISIEL.

MODALITES PEDAGOGIQUES

Cours du jour

CONTENUS

MODULES PROFESSIONNELS :

- ▶ Environnement règlementaire 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