

MÉTIER PRÉPARÉ

Le chargé d'affaires a pour mission de mettre en place une relation client durable et personnalisée grâce à des conseils de qualité, de fidéliser les clients à enjeux et développer son portefeuille.

Il exerce ses activités en respectant les règles déontologiques de La Banque Postale, de la charte du contrôle interne et de la réglementation des domaines bancaires, financiers et de l'assurance.

Le chargé d'affaires promeut en interne et auprès de ses clients l'activité de La Banque Postale et fait reconnaître l'établissement comme un acteur majeur sur le marché des clients à enjeu.

PRÉ-REQUIS

- Vous êtes titulaire (ou en cours d'obtention) d'un BAC+2 filière commerciale (type BTS Banque/ GUC/MUC/NRC/DUT GACO/TC + expérience de 6 mois domaine bancaire ou commercial
- Avoir moins de 30 ans (sauf Bénéficiaires de l'obligation d'emploi des travailleurs handicapés.)

FRAIS DE SCOLARITÉ

- Formation gratuite
- Formation financée par l'OPCO des Entreprises de Proximité (OPCO EP)

DÉLAIS D'INSCRIPTION

En moyenne, il faut prévoir 3 à 5 mois entre le dépôt de candidature et l'entrée en formation.

Inscription du 15/01/2024 au 31/07/2024*.

**Attention, les dates de clôture sont indicatives et peuvent être modifiées en fonction du nombre de candidatures*

DURÉE DE FORMATION

467h de formation théorique réparties sur 12 mois + réalisation de missions terrain en entreprise.

Dates de début et fin de contrat *: septembre 2024 à aout 2025.

**sous réserve de modification*

PROCESSUS D'ADMISSION



Le parcours d'admission se compose de plusieurs étapes dont le format peut varier en fonction du niveau de la formation:

- Inscription sur la plateforme de candidature.
- Etude du dossier de candidature
- Réunion d'information collective en visio avec le service Formaposte et entretien (visio ou enregistré)
- Test de positionnement (ex QCM sur Yoxam) selon les formations
- Si votre dossier de candidature est validé : entretien physique ou à distance avec un jury constitué des membres de La Poste Groupe.
- Validation du contrat par le service alternance.

RÉMUNÉRATION

[Lien vers la grille de rémunération alternance](#)

OBJECTIFS DE FORMATION

Le Conseiller clientèle de particuliers banque et assurance a pour mission de gérer, d'animer et de développer un portefeuille de clientèle de particuliers appartenant à une segmentation intermédiaire, c'est-à-dire située entre le grand public et la clientèle fortunée.

BLOCS DE COMPÉTENCES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

BLOC DE COMPÉTENCES

- Développer la relation client dans un environnement omnicanal Banque/Assurances
- Commercialiser les offres banques assurances adaptées aux besoins client
- Développer le portefeuille client en gérant les risques bancaires dans un environnement réglementaire

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Cas pratiques
- mises en situation professionnelles animées
- rendu d'un projet professionnel suivi d'une soutenance orale devant jury.

EQUIVALENCES ET PASSERELLES

Voir fiche RNCP <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38440/>
pavé correspondant « lien avec d'autres certifications ou habilitations »

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

L'accent est mis sur l'opérationnalité. Le but étant de maîtriser concrètement le métier visé et les compétences enseignées.

Mises en situation, équilibre et suivi pratique/théorie, outils et contenus innovants mis à jour régulièrement, interactions (exercices pratiques et/ou collectifs, échanges, simulations, etc.), suivi pédagogique tout au long de la formation (outils pédagogiques, modules en ligne, soutien pour la préparation aux examens)

Contrat d'alternance: 1 semaine de formation théorique suivie de 1 à 4 semaines de pratique en entreprise

Lieux de formation chez un partenaire pédagogique *:
ESBanque - Ile de France / Amiens/ Saint Omer/ Reims/
Châlon sur Saone/ Villeneuve d'Ascq / Dijon / Rouen
Strasbourg / Mulhouse ECM Nancy / Metz / St-Dié-des-Vosges / Reims

[Le réseau ESBanque en France | ESBanque](#)

*accessible aux personnes à mobilité réduite

TAUX DE RÉUSSITE

[Cliquez ici pour accéder aux taux de réussite](#)

NOM DU CERTIFICATEUR

ÉCOLE SUPÉRIEURE DE LA BANQUE

MÉTIER VISÉS

- Conseiller de clientèle
- Conseiller commercial
- Chargé de clientèle
- Attaché commercial
- Gestionnaire de clientèle
- Chargé de relation client
- Conseiller multicanal

SUITE DE PARCOURS

Le Bachelor de titre niveau 6 est un diplôme conçu pour une insertion professionnelle. Un bon dossier ou une mention à l'examen permet de poursuivre en Master professionnel de niveau 7

Quelques exemples :

- Diplôme d'école de commerce Niveau Bac + 5
- Maîtrise des Sciences et techniques comptables et financières
- Maîtrise en Sciences de gestion
- Diplôme d'IUP banque et finance
- Diplôme supérieur d'école de commerce
- Master gestion de patrimoine
- Master Sciences juridiques et financières
- Master Sciences politiques option finance

CONTACT

Référent pédagogique: Valérie BOUDRINGHIN
alternance@formaposte-iledefrance.fr

Référent Handicap: Charlotte DELASSUS
c.delassus@formaposte-iledefrance.fr