

BANQUE – FINANCE – ASSURANCE

« Responsable de Clientèle Banque Finance Assurance »
Titre reconnu par l'Etat de niveau 6 (Bac +3)

Bac +3 Rythme de la formation : Alternance ou initial

FINALITES PROFESSIONNELLES :

- Responsable de clientèle
- Conseiller financier
- Responsable d'agence
- Conseiller commercial
- Chargé de clientèle
- Conseiller bancaire

DURÉE :

1 an : Septembre N à Septembre N+1

Rythme de formation permettant de concilier une immersion professionnelle et une formation complète.

RYTHME :

Plusieurs rythmes de formation au choix

CONDITIONS D'ADMISSION :

- Bac + 2 validé* (120 crédits ECTS) ou Bac suivi de 5 années d'expérience dans le secteur tertiaire
- Passage de tests d'entrée
- Dossier de candidature et entretien

*Autre profil : contactez-nous

MOYENS PEDAGOGIQUES :

- Cours dispensés en face à face alternant des apports théoriques et des exercices pratiques.
- L'équipe pédagogique est composée d'enseignants et de professionnels diplômés.

A LA FIN DE LA FORMATION, VOUS OBTENEZ* :

- Le titre « Responsable de Clientèle Banque Finance Assurance » reconnu par l'Etat niveau 6 (Bac +3)
- Le Bachelor Banque - Finance – Assurance

* Sous condition de validation (voir règlement d'examen)

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Savoir équiper la clientèle de produit d'épargne, de prévoyance, d'assurance, de services et de crédit. Pouvoir gérer un portefeuille de clients particuliers ou professionnels.

La fonction s'exerce au sein d'établissements financiers et d'assurance.

PUBLIC :

- Etudiants
- Salariés (reconversion, promotion)
- Demandeurs d'emplois

HORAIRES :

La répartition horaire par matière ou par module est susceptible de subir des modifications en fonction du niveau initial de l'élève et/ou du groupe, de son parcours individualisé et de son accompagnement. Il en est de même pour le programme et la durée de la formation.

APPRÉCIATION DES RÉSULTATS :

Contrôles en cours de formation (épreuves écrites et orales) et partiels en fin de semestres, avec remise de bulletins de notes et appréciation de l'équipe pédagogique.

Le stagiaire reçoit une fiche bilan d'évaluation des compétences et des savoirs par matière à l'issue de chaque semestre.

Tout au long de son parcours pédagogique, l'étudiant élabore un projet personnel qui fait l'objet d'un mémoire et d'une soutenance devant un jury de professionnels.

LES MOYENS TECHNIQUES :

Possibilité de déjeuner sur place ou dans l'environnement proche



Salles informatiques & Wifi



Suite office 365



Salles équipées de vidéoprojecteur

VOTRE PROGRAMME :

Durée de la formation : 1 an (599 h)



Techniques Bancaires marché des particuliers

> Effectuer des opérations en connaissant le fonctionnement de la profession bancaire et de l'économie monétaire.

Techniques Bancaires marché des professionnels

> Gérer les clients professionnels en tant que particuliers par l'analyse de leurs bilans.

Techniques de l'Assurance

> Connaître les produits d'assurance et répondre aux besoins des assurés.

Financement et Fiscalité

> Etablir des diagnostics en matière de fiscalité des particuliers et proposer des solutions adaptées.

Techniques de vente

> Assurer toutes les phases de la vente grâce à la maîtrise des techniques commerciales et la mise en place d'outils d'aide à la vente.

Législation et Gestion des Ressources Humaines

> Intégrer l'essentiel de la Gestion des Ressources Humaines par le droit du travail.

Anglais

> Etre capable d'exercer sa profession en anglais.

Réseaux sociaux

> Utiliser les réseaux sociaux à des fins professionnelles.

Communication et Management

> Être capable d'exprimer en toutes situations un message cohérent et attractif, utiliser des techniques de management.

Gestion Financière et Culture Entrepreneuriale

> Savoir analyser les documents comptables d'une entreprise et établir un prévisionnel financier.

Droit

> Maîtriser les dispositions juridiques indispensables à l'exercice de sa profession.

Diagnostic analytique et commercial

> Analyser la situation de l'entreprise sur son marché et en déduire sa problématique/sa stratégie. Savoir mener une étude de marché et des enquêtes si nécessaire.

Conduite de projet

> Accompagnement individualisé pour la mise en œuvre du contenu du projet et du mémoire.

Simulation professionnelle

> Préparation à l'épreuve technique de simulation professionnelle.

Préparation Certification AMF

> Acquérir une bonne culture des affaires et se préparer à la Certification AMF.

Pour les personnes en activité professionnelle ou ayant eu une activité professionnelle significative, la certification peut être obtenue par la formation ou la VAE¹.

➤ Pour ce type de parcours, consultez-votre conseiller en formation.

Le programme est découpé en blocs de compétences. Chaque bloc peut être réalisé et validé de façon autonome et indépendante. L'examen se déroule alors sous forme ponctuelle. La moyenne à chaque bloc permet l'obtention du diplôme.

¹VAE : Validation des Acquis de l'expérience