



BACHELOR

CONSEILLER(ÈRE) DE CLIENTÈLE PARTICULIER ET PROFESSIONNEL EN BANQUE ET ASSURANCE

Obtention de la certification RNCP N°39610 de Niveau 6

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Acquérir des techniques bancaires et d'assurances liées au marché des particuliers et des professionnels
- Savoir répondre aux exigences réglementaires et des établissements bancaires
- Maîtriser les outils digitaux dans les secteurs Banque / Assurance
- Formaliser les objectifs de vente et réaliser un diagnostic stratégique en identifiant les moyens et ressources nécessaires
- Proposer et mettre en place des actions de fidélisation dans un contexte omnicanal, en respectant la RGPD
- Mettre en place des actions de prospection ciblées pour obtenir des rendez-vous qualifiés et construire une relation client pérenne

PROGRAMME - BLOCS DE COMPÉTENCES

Organisation et mise en oeuvre de la stratégie commerciale

- Mise en place des pratiques réglementaires et des services dédiés
- Réalisation d'un diagnostic stratégique adapté à la clientèle ciblée par l'agence bancaire / assurance
- Définition et organisation de la stratégie commerciale

Gestion d'un portefeuille client et fidélisation

- Fidélisation de la clientèle particuliers et professionnels
- Développement du portefeuille client dans un contexte omnicanal
- Communication digitale

Conseil et vente des produits d'assurance et financiers

- Conseil client dans le respect du cadre réglementaire de la banque/assurance
- Diagnostic global de la situation du client ou prospect et conduite d'un entretien de vente conseil

Élaboration d'une offre sur mesure de produits d'assurance et financiers

- Élaboration d'une offre complète d'assurance et participation à la gestion des sinistres
- Identification des risques financiers

CONDITIONS DE VALIDATION

- Possibilité de validation partielle : non
- Validation des 4 Blocs de compétences

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Chargé(e) d'affaires en banque et en assurance
- Chargé(e) de clientèle particuliers / professionnelle
- Collaborateur(trice) d'agence
- Conseiller(ère) commercial
- Conseiller(ère) en assurances



CONDITIONS D'ACCÈS ET PRÉ-REQUIS

- ✓ Être titulaire d'un diplôme ou d'un titre de niveau 5 (Bac +2)
- **Sélection** : Sur dossier, entretien de motivation et test.
- **Inscription** : Possibilité de s'inscrire de janvier à septembre



MODALITÉS D'ÉVALUATION

- **Évaluations pédagogiques** : épreuves nationales + Contrôle des connaissances
- **Évaluations transversales** : Évaluations professionnelles des compétences métier et comportementales + Auto-évaluation des compétences métier et comportementales
- **Grand Oral**

Conditions d'attribution de la certification professionnelle :
L'attribution de la Certification Professionnelle est décidée par le Jury National de Certification réuni par l'autorité de certification s'il considère que l'apprenant a validé tous les blocs de compétences qui constituent la certification professionnelle.



Durée de la formation
1 an / 532h



3 jours en entreprise
2 jours en CFA



Formation en initiale : 6200€
Formation en alternance :
gratuite pour l'apprenti +
rémunération

CERTIFICATION RNCP

Certification professionnelle "Conseiller de clientèle particulier et professionnel en banque et assurance" enregistrée pour 5 ans au RNCP (Fiche RNCP 39610) sur décision du directeur de France Compétence suite à l'avis de la commission de la certification professionnelle du 01/10/2024, au niveau de qualification 6, avec le code NSF 313 sous l'intitulé « Conseiller de clientèle particulier et professionnel en banque et assurance » avec effet jusqu'au 01/10/2029, délivré par SOGESTE – GROUPE ESCCOT, l'organisme certificateur. Cette certification professionnelle est constituée de 4 blocs de compétences. Les blocs de compétences représentent une modalité d'accès modulaire et progressive à la certification, dans le cadre d'un parcours de formation ou d'un processus de VAE, ou d'une combinaison de ces modalités d'accès.