

BACHELOR BANQUE FINANCE & ASSURANCE

« Responsable de Clientèle Banque Finance Assurance »

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Maîtriser les compétences essentielles à la gestion d'un portefeuille de clients particuliers ou professionnels. Acquérir des aptitudes de raisonnement et d'analyse, afin de suggérer des améliorations dans le processus de relation avec la clientèle, et évoluer vers des fonctions d'encadrement.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Cours alternant des apports théoriques et des exercices pratiques.
- Une équipe pédagogique composée d'enseignants et de professionnels diplômés.

RYTHME PÉDAGOGIQUE

DURÉE : 599 heures réparties sur 1 an et 40 jours minimum en entreprise.

RYTHME D'ALTERNANCE : 2 jours d'école et 3 jours en entreprise. Rythme de formation permettant de concilier une immersion professionnelle et une formation complète.

Cours dispensés en faces pratiques.

L'équipe pédagogique est composée d'enseignants et de professionnels diplômés.

À LA FIN DE LA FORMATION, VOUS OBTENEZ *

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

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

BAC+3

TITRE RECONNU PAR L'ÉTAT
DE NIVEAU 6
60 CRÉDITS ECTS

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

PUBLIC

- Etudiants
- Salariés (reconversion, promotion)
- Demandeurs d'emplois
- Accessibilité aux publics en situation de handicap

COMPÉTENCES CLÉS

- Analyser la situation de clients présents dans son portefeuille
- Réaliser un diagnostic et concevoir une offre adaptée à la situation patrimoniale et financière d'un client
- Proposer des produits bancaires, de financement et d'assurance selon les besoins d'un client particulier ou professionnel
- Recruter et manager une équipe au sein d'une agence du secteur de la banque, de la finance ou de l'assurance

VOTRE PROGRAMME

DURÉE DE 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.

Ou

• Techniques de l'assurance marché des professionnels

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

• 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 toute la problématique de la gestion des ressources humaines par le droit du travail.

• Anglais

Être capable d'exercer son métier 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.

• 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 les connaissances nécessaires à l'obtention de 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 VAE (Validation des Acquis de l'expérience).

Pour ce type de parcours, consultez-nous !

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.

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. Un bilan individuel d'acquisition des compétences et des savoirs est réalisé en fin 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.

EMPLOIS VISÉS

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



ÉCOLE SUPÉRIEURE DE COMMERCE ET MANAGEMENT

L'école d'aujourd'hui !

02 97 64 66 69
29 Rue René Lote
56100 LORIENT

www.ecole-supaffaires.fr

