

BACHELOR EN ALTERNANCE

BANQUE FINANCE ASSURANCE

BAC
+3

TITRE RECONNU PAR
L'ÉTAT DE NIVEAU 6

N° RNCP : 36978



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 de formateurs et de professionnels diplômés issus du monde de l'entreprise.

RYTHME PÉDAGOGIQUE

- **DURÉE** : 441 heures réparties sur 1 an.
- **RYTHME D'ALTERNANCE** : 2 semaines sur 3 en entreprise. Rythme de formation permettant de concilier une immersion professionnelle et une formation complète.
Cours dispensés en face à face.

À LA FIN DE LA FORMATION, VOUS OBTENEZ

Sous condition de validation (voir règlement d'examen)

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

ECORIS
L'ÉCOLE DE L'ENTREPRISE

 **SUP'**
AFFAIRES
ÉCOLE SUPÉRIEURE DE COMMERCE ET MANAGEMENT



CONDITIONS D'ADMISSION

- Bac + 2 validé* (120 crédits ECTS) ou Bac suivi de 3 années d'expérience dans le secteur tertiaire
- Passage de tests d'entrée
- Dossier de candidature
- Entretien individuel

*Autre profil : contactez-nous



PUBLIC

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



COMPÉTENCES CLÉS

- Faculté d'analyse
- Dialogue et empathie
- Sens de l'économie
- Rigueur & organisation



TARIFS & PRISE EN CHARGE

5 691 €

100% pris en charge par l'OPCO de l'entreprise d'accueil.

Votre programme

DURÉE DE FORMATION :
1 AN (441 H)

Techniques Bancaires marché des particuliers

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

Techniques de l'Assurance

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

Financement et Fiscalité

Établir 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.

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.

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.

Conduite de projet

Rédaction et soutenance d'un mémoire professionnel en considérant les enjeux sociaux et environnementaux de son projet.

RSE

Dans un contexte où les enjeux du développement durable sont majeurs, contribuer à l'imbrication et à l'intégration de la RSE dans les stratégies, les services et les fonctions des entreprises en concertation avec les parties prenantes.

● OPTION : Techniques bancaires marché des professionnels

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

● OPTION : Techniques de l'assurance marché des professionnels

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

RÈGLEMENT D'EXAMEN

L'appréciation du travail se fera tout au long de l'année. Le travail continu tient une place particulièrement importante dans notre appréciation de la progression d'un étudiant. Des évaluations relatives aux attentes professionnelles rythmeront la formation de cette année.

VALIDATION D'EXAMEN

SYSTÈME D'ÉVALUATION

- 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.

Poursuite d'études

MASTÈRE (BAC+5)

- Mastère en stratégie d'entreprise
- Mastère Banque Finance Assurance
- Mastère Gestionnaire de Patrimoine

Emplois visés

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