

# BACHELOR EN ALTERNANCE

## BANQUE FINANCE ASSURANCE

BAC  
+3

TITRE APPARTENANT AU  
CERTIFICATEUR ECORIS  
CERTIFIÉ PAR FRANCE COMPÉTENCES AU NIVEAU 6

N° RNCP : 36978  
Enregistré le 24/10/2022



### 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** : 420 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**
- **PROCHAINE RENTRÉE** : 28 Août 2026

#### 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



### 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 et entretien de motivation

\*Autre profil : contactez-nous.

Il existe des équivalences et correspondances possibles avec l'ancienne certification (RNCP34573) mais pas de passerelle possible.



### PUBLIC

- Etudiant(e)s
- Salarié(e)s (reconversion, promotion)
- Demandeur(euse)s 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 - APPRENTISSAGE

Aucun frais d'inscription ou de formation n'est à la charge de l'étudiant(e). 5 138 € par an. Pris en charge par l'OPCO de l'entreprise d'accueil, reste à charge obligatoire de 750 € payable par l'employeur.

# Votre programme

DURÉE DE FORMATION :  
1 AN (420 H)

## BLOC 1 : Gestion et développement d'un portefeuille de clients particuliers dans le respect de la réglementation

### 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.

### Techniques de vente et digitalisation

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.

## BLOC 2 : Audit patrimonial et conseils en matière d'optimisation fiscale

### Financement et Fiscalité

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

### 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.

### Simulation professionnelle

Préparation à l'épreuve technique de simulation professionnelle.

## BLOC 3 : Animation d'une équipe commerciale dans le secteur de la banque, de la finance ou de l'assurance

### Communication et Management

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

### Management de l'équipe de vente

Organiser, recruter, gérer une équipe commerciale.

### Législation et Gestion des Ressources Humaines

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

## BLOC 4 : Analyse financière et bilan assurantiel de clients professionnels

### Techniques bancaires marché des professionnels

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

### Gestion Financière et Culture Entrepreneuriale

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

## BLOC Mémoire professionnel

### Conduite de projet

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

## BLOC Complémentaire

### Anglais

Justifier d'un niveau B1.

### + Boost IA

Module complémentaire pour apprendre à utiliser l'IA.  
*Sur inscription*

## 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.

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.

## 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 appréciations 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 Développement Commercial et Entrepreneuriat
- 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