



**RESPONSABLE DE CLIENTÈLE
BANQUE FINANCE ASSURANCE**



BACHELOR

BAC+3

POURQUOI CHOISIR CETTE FORMATION ?



Le cursus BAC+3 «Responsable de Clientèle Banque Finance Assurance» forme sur 1 an de futurs conseillers en agences bancaires ou d'assurance.

Formés aux techniques bancaires, de prévoyance et d'assurance, ils développent parallèlement leur dimension commerciale : marketing, communication (y compris en anglais), techniques de vente. Ils ont ainsi les compétences pour entrer en agence comme conseiller clientèle particuliers, conseiller clientèle professionnels et y évoluer vers des postes de managers.

Grâce à cette formation, le titulaire de ce titre certifié gère un portefeuille de clients particuliers ou professionnels, sous la responsabilité d'un Directeur d'agence. Grâce à ses compétences, il suggère des améliorations dans le processus de relation avec la clientèle, et doit évoluer vers des fonctions d'encadrement.

Ce cursus d'études permet de valider le cycle Bachelor IFC Banque Finance Assurance (BFA).

LE PROCESSUS D'ADMISSION

- 1 - CANDIDATURE
- 2 - ÉTUDE & VALIDATION DU DOSSIER
- 3 - ENTRETIEN D'ADMISSION
- 4 - ACCOMPAGNEMENT

DANS VOS RECHERCHES

NIVEAU 6

Titre enregistré au RNCP n°36978
Niveau 6 - Code 313W - Enregistré le
24/10/2022 pour une durée de 5 ans.
Certificateurs : ECORIS

Ce titre RNCP niveau 6 en Banque Finance Assurance forme en un an des conseillers maîtrisant techniques bancaires, assurance, prévoyance, avec des compétences en commerce, marketing, communication et vente, y compris en anglais.

POURQUOI CHOISIR IFC ?



Plus de 30 ans d'expérience



Accompagnement



Titres certifiés



Insertion professionnelle



Candidature gratuite



Proximité

BANQUE FINANCE ASS

BACHELOR

LE PROGRAMME :

TECHNIQUES BANCAIRES MARCHÉ DES PARTICULIERS

- Fonctionnement des banques et système financier
- Types de comptes, droit cambiaire
- Moyens de paiement et incidents
- Épargne bancaire et retraite, crédits à la consommation
- Produits d'épargne financière, approche patrimoniale

TECHNIQUES BANCAIRES MARCHÉ DES PROFESSIONNELS

- Catégories de clients professionnels
- Produits bancaires, d'épargne et de financement pour pros
- Financements CT et MLT, étude bilancielle
- Mise en place de financements et garanties adaptés
- Gestion d'entreprises en difficulté

TECHNIQUES DE L'ASSURANCE

- Bases de l'assurance : principes, contrats, cadre légal
- Produits : santé, prévoyance, décès, retraite
- Multirisque habitation, automobile, professionnelle

FINANCEMENT ET FISCALITÉ

- Crédits immobiliers
- Impôts des particuliers, déclaration et calcul
- Transmission patrimoniale, produits de défiscalisation

LÉGISLATION ET GESTION DES RESSOURCES HUMAINES

- Droit du travail, contrat de travail et ses éléments
- Gestion du temps, congés, absences
- Pouvoir disciplinaire, ruptures de contrat

VENTE & RELATION CLIENT

- Communication commerciale
- Phases de vente, stratégies de négociation, vente complète

LANGUE VIVANTE

- Structures grammaticales, vocabulaire professionnel
- Techniques de rédaction d'essai

- Expressions orales et écrites pour la communication professionnelle

COMMUNICATION ET MANAGEMENT

- Concepts de communication, méthodologie de réunions
- Styles et rôles du manager
- Management 2.0, réseaux sociaux et génération Y
- Prise de parole en public, entretiens de recrutement et évaluation

GESTION FINANCIÈRE

- Compte de résultat, bilan, bilan fonctionnel
- Soldes intermédiaires de gestion, rentabilité
- Seuil de rentabilité, levier opérationnel
- Gestion budgétaire et trésorerie

RSE

- Risques climatiques, développement durable, RSE
- Impacts environnementaux, sociétaux et sociaux

MANAGEMENT DE L'ÉQUIPE DE VENTE

- Organisation commerciale et évolutions
- Statuts et plan d'action de la force de vente
- Gestion du temps des commerciaux
- Recrutement et motivation de l'équipe

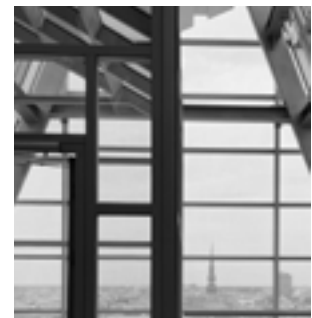
CONDUITE DE PROJET ET ÉVALUATIONS

- Conduite de projets professionnels
- Bilan d'évaluation des compétences et savoirs (BECS)
- Partiels, examen final

SUIVI EN ENTREPRISE / PRATIQUE EN ENTREPRISE

- Accompagnement pour projet et mémoire
- Diagnostic de l'entreprise, adaptation au poste

Ils en parlent mieux que nous



SSURANCE

BLOCS DE COMPÉTENCES ●●●

	Mode
BLOC 1 : GESTION ET DÉVELOPPEMENT D'UN PORTEFEUILLE DE CLIENTS PARTICULIERS DANS LE RESPECT DE LA RÉGLEMENTATION	Écrit / CCF
BLOC 2 : AUDIT PATRIMONIAL ET CONSEILS EN MATIÈRE D'OPTIMISATION FISCALE	Écrit / CCF / Oral
BLOC 3 : ANIMATION D'UNE ÉQUIPE COMMERCIALE DANS LE SECTEUR DE LA BANQUE, DE LA FINANCE OU DE L'ASSURANCE	Écrit
BLOC 4 : ANALYSE FINANCIÈRE ET BILAN ASSURANTIEL DE CLIENTS PROFESSIONNELS	Écrit / CCF
MÉMOIRE PROFESSIONNEL	Dossier / Oral / CCF
BLOC COMPLÉMENTAIRE ANGLAIS APPLIQUÉ	CCF

LES MODALITÉS

- En Alternance : au rythme de 2 jours de cours par semaine et 3 jours en entreprise.
- En formule DECLIC : stages en entreprise obligatoires.
- En Formation Continue
- VAE, Transition Pro, CPF...(nous consulter)

L'attribution du titre est conditionnée par l'obtention cumulative, par l'élève de l'établissement de l'ensemble des blocs de compétences.

NB : Tout au long de l'année, le stagiaire devra élaborer un projet personnel qui fera l'objet d'un mémoire et d'une soutenance devant un jury de professionnels. Les résultats de cette soutenance et des contrôles écrits détermineront l'obtention du titre RESPONSABLE DE CLIENTÈLE BANQUE FINANCE ASSURANCE

LES DÉBOUCHÉS

- Conseiller financier
- Chargé clientèle professionnelle
- Conseiller clientèle en banque/assurance
- Responsable de placements
- Responsable du développement commercial



LES CONDITIONS

- Niveau scolaire : Être titulaire d'un BAC+2 (BTS, L2)
- Avoir satisfait à l'étude du dossier et aux épreuves de sélection (test).

ET ENSUITE ?

- Entrée dans la vie active
- Poursuite d'études en BAC+5
- Inscription aux concours de la fonction publique cat. A
- Concours d'entrée en écoles de commerce

IFC ALÈS 04 66 30 40 92 ales@ifc.fr	IFC AVIGNON 04 90 14 15 90 avignon@ifc.fr	IFC MARSEILLE 04 91 32 19 29 marseille@ifc.fr	IFC MONTPELLIER 04 67 65 50 85 montpellier@ifc.fr	IFC NÎMES 04 66 29 74 26 nimes@ifc.fr	IFC PERPIGNAN 04 68 67 42 89 perpignan@ifc.fr	IFC ST ÉTIENNE 04 77 92 11 50 stetienne@ifc.fr	IFC VALENCE 04 75 85 36 44 valence@ifc.fr	WESFORD CLERMONT-FERRAND 04 75 85 36 44 info@wesford-clermont.fr
---	---	---	---	---	---	--	---	---