

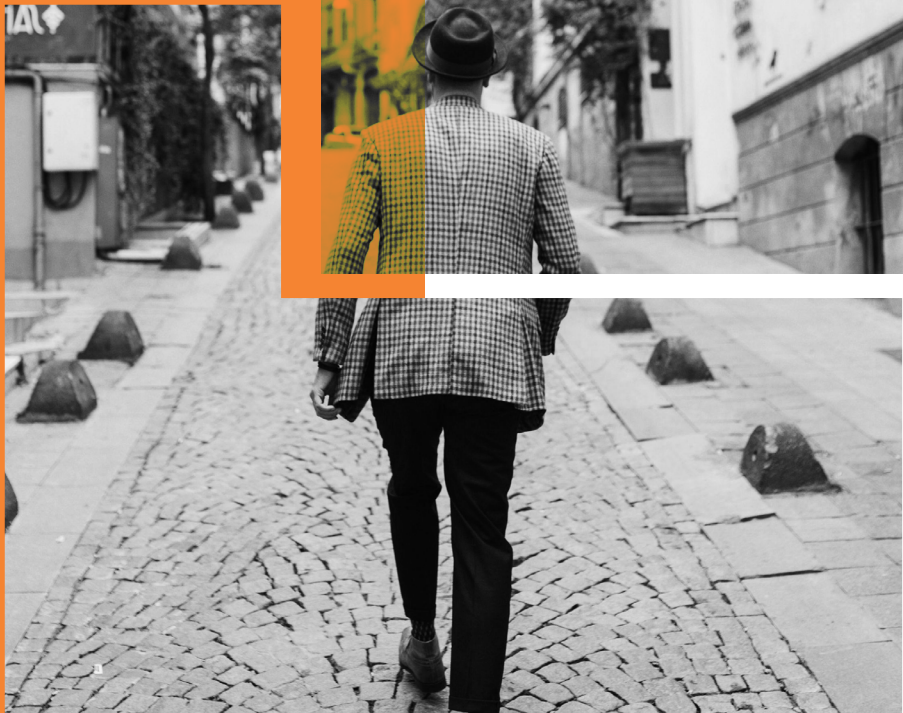


# RESPONSABLE DE CLIENTÈLE BANQUE FINANCE ASSURANCE



# 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).

**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

 Titres certifiés

 Candidature gratuite

 Accompagnement

 Insertion professionnelle

 Proximité

# 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

### TECHNIQUES DE VENTE & DIGITALISATION

- 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



# BANQUE FINANCE ASSURANCE

## 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 : IPAC

## 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

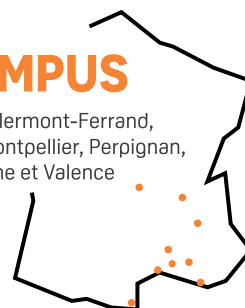
- Niveau scolaire : Être titulaire d'un BAC+2 (BTS, L2)
- Avoir satisfait à l'étude du dossier et aux épreuves de sélection (test).

## 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

## 9 CAMPUS

Alès, Avignon, Clermont-Ferrand, Marseille, Nîmes, Montpellier, Perpignan, Saint-Etienne et Valence



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 63 30 11 30  
info@wesford-clermont.fr