

## NOTRE OBJECTIF VOTRE RÉUSSITE

# BACHELOR CONSEILLER DE CLIENTÈLE EN ASSURANCES ET PRODUITS FINANCIERS



DIPLÔME D'ÉTAT - RNCP N°36144 - QUALIFICATION DE NIVEAU 6  
DATE D'ÉCHÉANCE DE L'ENREGISTREMENT : 26/01/2025

### PRÉREQUIS

Après avoir obtenu un diplôme de niveau BAC+2, les portes du BACHELOR s'ouvrent à vous.

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

Dans le cadre d'un plan commercial collectif de prospection du marché local des particuliers et des professionnels et de fidélisation de la clientèle, le Conseiller de clientèle en assurances et produits financiers intervient dans la déclinaison de la stratégie commerciale au niveau local. Il mettra en oeuvre des actions commerciales et de communication pour satisfaire la clientèle.

### MODALITÉS

Vous serez amené à passer un entretien et un test d'entrée.

Une fois sélectionné, vous pourrez déposer un dossier de candidature qui sera minutieusement examiné.

Lors d'un entretien final, nous vous confirmerons votre inscription et nous élaborerons une fiche de recherche d'entreprise.

### NOUS CONTACTER

☎ 04 94 454 438 / 07 81 83 93 95

✉ [fabrik@tetedaffiche.fr](mailto:fabrik@tetedaffiche.fr)

🌐 [www.fabrik.tetedaffiche.fr](http://www.fabrik.tetedaffiche.fr)

📍 153 Avenue André Citroën, 83600 Fréjus

### COMPÉTENCES NÉCESSAIRES

- Être rigoureux et avoir le sens de l'analyse
- Être à l'aise à l'oral et avoir une bonne présentation
- Avoir un goût pour les chiffres et l'intérêt pour la finance et l'économie
- Avoir un bon relationnel, sens du contact, et capacité de travailler en équipe
- Goût du challenge et bonne élocution

### DURÉE

450 heures pour l'année pour une formation par apprentissage.

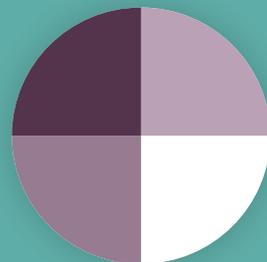
2 jours au CFA - 3 jours en entreprise.

### DÉLAIS D'ACCÈS

De 8 jours à 6 mois en fonction de la contractualisation.

### NOS ATOUTS

- Un important réseau d'entreprises partenaires
- Des intervenants professionnels et spécialisés dans le commerce
- Une grande école qui forme les leaders et chefs d'entreprise de demain
- Une cohésion entre étudiants, formateurs et administration.



## DÉBOUCHÉS DU DIPLÔME & POURSUITES D'ÉTUDES

Le Conseiller de clientèle en assurances et produits financiers exerce son activité dans le secteur banque-assurance, dans un établissement d'assurances/mutuelle ou bancaire et financier, un cabinet de courtage en assurance, mutuelle d'assurance, caisse de retraite et prévoyances, ou dans des centres de relation client à distance. Il peut viser des métiers tels que : Collaborateur d'agence, Conseiller commercial, Conseiller en assurances, Chargé d'affaires en banque et assurance, Chargé de clientèle particuliers, Chargé de clientèle professionnelle (travailleurs non salariés).

### Poursuite d'études :

- Master Banque
- Master Banque - Assurance
- Master Gestion - Finance
- Master Conseil ou Audit

# LA FABRIK DES LEADERS DE DEMAIN

## MISSIONS PRINCIPALES

Au cours de votre BACHELOR Conseiller de Clientèle en assurances et produits financiers, vous serez amené à réaliser différentes missions telles que :

- Mise en place des pratiques réglementaires et des services dédiés
- Réalisation d'un diagnostic stratégique adapté à la clientèle ciblée par l'agence bancaire/d'assurances
- Définition et organisation de la stratégie commerciale
- Fidélisation de la clientèle particuliers et professionnels TNS (travailleurs non salariés)
- Développement du portefeuille client (particuliers et professionnels TNS) dans un contexte omnicanal
- Conseil client dans le respect du cadre réglementaire de la banque/assurances
- Diagnostic global de la situation du client ou prospect
- Conduite d'un entretien de vente conseil
- Instruction et gestion d'un contrat d'assurance ou financier
- Gestion des insatisfactions clients
- Elaboration d'une offre complète d'assurances pour les particuliers et professionnels TNS
- Participation à la gestion des sinistres
- Elaboration d'une offre sur-mesure de produits et services financiers adaptée aux besoins et à la situation du client particulier
- Identification des risques financiers

## PROGRAMME

**BLOC 1 :** Organisation et mise en oeuvre de la stratégie commerciale en agence bancaire, d'assurance ou courtier

**BLOC 2 :** Gestion d'un portefeuille client et fidélisation dans un contexte omnicanal

**BLOC 3 :** Conseil et vente de produits d'assurances et financiers dans le cadre réglementaire

**BLOC 4 :** Elaboration d'une offre sur-mesure de produits d'assurance et financiers pour les particuliers et professionnels TNS

## MÉTHODES MOBILISÉES

Formation 100% en présentiel par la voie de l'apprentissage.

Méthode pédagogique : exposés, cas concrets, pédagogie active et entraînements de mise en situation.

## TARIFS

Pour consulter les tarifs de prise en charge des formations en apprentissage, cliquez sur le lien suivant :

[https://www.francecompetences.fr/app/uploads/2022/09/Référentiel-NPEC-\\_01092022-1.zip](https://www.francecompetences.fr/app/uploads/2022/09/Référentiel-NPEC-_01092022-1.zip)

Dans le cadre d'une formation en initiale, prise en charge à partir de 5 344€.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Afin d'aider l'alternant(e) à progresser, des évaluations régulières lui permettent de se situer par rapport aux objectifs à atteindre.

(Évaluation en centre de formation, évaluation en entreprise par le biais d'entretiens, entretiens individuels d'évaluations).

## POSSIBILITÉ DE VALIDER UN OU DES BLOCS DE COMPÉTENCES

Vous pouvez valider un ou des blocs de compétences suivant votre parcours. Pour obtenir votre diplôme il vous faut valider l'intégralité des blocs de compétences.

Chaque cas étant différent, merci de nous contacter pour un entretien.

## PASSERELLE

Pour consulter les passerelles accessibles depuis ce diplôme consulter le lien suivant :

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/36144/>

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap.

Document mis à jour le : 05/06/2023