



CONSEILLER DE CLIENTÈLE PARTICULIER ET PROFESSIONNEL EN BANQUE ET ASSURANCES

Formation en 1 an - Certification professionnelle RNCP de niveau 6

APPRENTISSAGE | ALTERNANCE | INITIAL

• • • OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le conseiller de clientèle particulier et professionnel en banque et assurance intervient dans la déclinaison de la stratégie commerciale au niveau local. Il effectue une étude de marché, une veille réglementaire continue et détecte des axes de développement. Il élabore et met en œuvre un plan d'actions commerciales et de communication digitale pour fidéliser et développer son portefeuille clients dans un contexte omnicanal et une démarche RSE. Il développe et anime un réseau de partenaires.

Il conseille et propose des solutions adaptées aux besoins et à la situation de ses clients après avoir réalisé un diagnostic assurantiel et patrimonial, et évalué les risques, tout en respectant les obligations réglementaires. En parallèle, la vente de produits financiers et d'assurance requiert une connaissance approfondie des différents produits d'épargne, de crédit et d'assurance, ainsi que la capacité à les expliquer clairement et à convaincre les clients de leur pertinence. Il met également en place un suivi, s'appuyant sur le reporting, et veille au respect du plan d'actions commerciales défini et au suivi des objectifs.

DÉBOUCHÉS

Conseiller.ère de clientèle particuliers ou professionnels

Conseiller.ère en assurances

Collaborateur d'agence

Courtier.ère en assurances

Conseiller.ère clientèle bancaire

Chargé.e de clientèle particuliers ou professionnels

Gestionnaire de sinistre

Conseiller.ère commercial en banque ou assurance

MISSIONS EN ENTREPRISE

- Réaliser un diagnostic assurantiel et patrimonial personnalisé d'un client/prospect
- Conseiller les clients sur les produits d'assurance et financiers en respectant le cadre réglementaire
- Proposer des solutions de financement sur mesure pour les projets des clients
- Participer à la gestion des sinistres et suivre les indemnisations des clients
- Participer à la mise en place de la stratégie de vente de l'agence
- Animer un réseau de partenaires et développer son portefeuille-client

• • • VOIES D'ACCÈS À LA CERTIFICATION

- ✓ En contrat d'apprentissage
- ✓ En contrat de professionnalisation
- ✓ Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant
- ✓ Après un parcours de formation continue
- ✓ Par VAE, Validation des Acquis de l'Expérience



COMPÉTENCES & ACTIVITÉS

4 BLOCS DE COMPÉTENCES

BLOC 1

Participer à la définition de la stratégie commerciale d'une agence bancaire / d'assurance ou courtage

BLOC 2

Fidéliser et développer son portefeuille client dans un contexte omnicanal et une démarche RSE

BLOC 3

Accompagner les clients et commercialiser des produits d'assurances et financiers dans le respect du cadre réglementaire

BLOC 4

Concevoir une solution globale et personnalisée de produits d'assurances et financiers pour les particuliers et les professionnels



POINTS CLÉS DU PROGRAMME

BLOC 1

Développement opérationnel de la stratégie commerciale de l'agence bancaire/d'assurance ou courtier :

- Veille sur les pratiques réglementaires et des services dédiés
- Analyse de l'environnement interne de l'agence et étude de marché
- Définition des actions commerciales et de communication digitale d'acquisition et de fidélisation, en fonction de la clientèle ciblée
- Mesure de la performance commerciale

BLOC 2

Déploiement du plan d'actions commerciales et de communication digitale dans un contexte omnicanal et une démarche RSE

- Fidélisation de la clientèle particuliers et professionnels
- Gestion d'une relation client pérenne
- Développement de la clientèle particuliers ou professionnels
- Animation d'un réseau de partenaires
- Mise en oeuvre d'actions digitales d'acquisition

BLOC 3

Conseil et vente de produits d'assurances et financiers dans le respect du cadre réglementaire :

- Respect du devoir de conseil tout au long de la vie du contrat
- Analyse de la situation globale d'un client / prospect particulier ou professionnel
- Négociation commerciale
- Gestion du contrat
- Gestion des situations difficiles avec les clients

BLOC 4

Elaboration d'une offre complète et sur mesure de produits d'assurances et de produits financiers pour les particuliers et les professionnels

- Conception d'une offre sur-mesure d'assurances pour les particuliers et professionnels
- Gestion de sinistres
- Elaboration d'une offre de solutions pour la gestion quotidienne et d'épargne, adaptée aux besoins et à la situation du client
- Analyse de la faisabilité d'un crédit
- Prévention des risques financiers

L'ESCCOT OFFRE LE KIT PRO !

Ordinateur portable : emprunt à l'année pour les étudiants qui n'en possèdent pas.

Certification AMF : l'ESCCOT prend en charge les frais d'examen pour la certification AMF

Pack Office.com en ligne (Word, Excel, Powerpoint, Teams)

LES + DE L'ESCCOT

- ✓ Formateurs et intervenants professionnels dans leur domaine d'activité
- ✓ Une journée dédiée à la préparation de l'AMF
- ✓ Séminaires et ateliers professionnels
- ✓ Ateliers coaching d'aide à la recherche d'entreprise, Job Dating, Remise des diplômes, Intégrations, Gala de fin d'année...

ORGANISATION DE LA FORMATION

Organisation de l'année (sous réserve de modification) - de septembre à septembre (rythme alterné cours et entreprise) / Examens début septembre N+1

EN ALTERNANCE

(contrat d'apprentissage & contrat de professionnalisation)

**1 semaine en formation /
2 semaines en entreprise**

EN INITIAL

4 à 6 mois de stage obligatoire en rythme alterné

**1 semaine en formation /
2 semaines en entreprise**

PAR BLOCS DE COMPÉTENCES

Positionnement individuel avec nos conseillers

ou **PAR VAE**

Positionnement individuel avec nos conseillers

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Mises en situations professionnelles réelles et reconstituées, étude de cas, jeux de rôle
- Soutenances orales devant un jury
- Auto-évaluation de l'apprenant,
- Evaluation professionnelle,
- Passeport de certification
- Grand Oral.

Tous les détails : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/39610/>

VALIDATION DU DIPLÔME

Certification Professionnelle « Conseiller de clientèle particulier et professionnel en banque et assurances » – Bac + 3 Niveau 6 enregistrée au RNCP par arrêté du 01.10.2024 jusqu'au 01.10.2029 – Code NSF 313 – Autorité responsable : ESCCOT Groupe ESCCOT

Cette certification professionnelle est constituée de 4 blocs de compétences. Les blocs de compétences représentent une modalité d'accès modulaire et progressive à la certification, dans le cadre d'un parcours de formation ou d'un processus de VAE, ou d'une combinaison de ces modalités d'accès. Cette formation est éligible au compte personnel de formation.

Code CPF 39610 – <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/39610/>



FORMATION
BAC+3

BACHELOR

CONSEILLER DE CLIENTÈLE PARTICULIER ET PROFESSIONNEL EN BANQUE ET ASSURANCES

PRÉREQUIS pour suivre la certification

- Titulaires d'un diplôme d'un Bac + 2 BTS ou d'une certification de niveau 5 validée ou 120 crédits ECTS (universités, PGE, formations labellisées par la CGE). Dans le cas d'un diplôme étranger, le candidat a pour obligation de fournir le document ENIC-NARIC qui justifie la durée des études par comparabilité.
- Sur demande de dérogation via la VAPP, les apprenants pouvant justifier :
 - D'un niveau 5 (Bac + 2 non validé) complété d'1 an d'expérience minimum (hors alternance).
 - Titulaires d'un Niveau 4 avec 3 ans d'expériences professionnelles minimum pour toutes les voies d'accès (formation initiale ou continue).
- Pour la VAE : Un candidat qui souhaite entreprendre une démarche de VAE, doit nécessairement avoir réalisé une ou plusieurs expériences en lien avec le diplôme visé et avoir un avis favorable au livret de recevabilité.

STATUTS POSSIBLES

- **Alternance** : parcours de formation de 1 an en alternance, en contrat de professionnalisation ou en apprentissage
- **Initial** : parcours de formation de 1 an en rythme alterné en convention de stage (stage obligatoire de 16 à 24 semaines en entreprise par année).
- **Stagiaire de la formation professionnelle** : parcours de formation de 1 an en rythme alterné en convention de stage (stage obligatoire de 16 à 24 semaines par année) pour les demandeurs d'emploi.

DURÉE & RYTHME de formation

- **Alternance** : 1 semaine de cours / 2 semaines en entreprise.
- **Initial** : 4 à 6 mois de stage obligatoire, en rythme alterné, 1 semaine de cours / 2 semaines en entreprise.

TARIFS de la formation

- En contrat d'apprentissage et en contrat de professionnalisation, la formation est financée par l'OPCO en fonction de l'entreprise, donc gratuit pour l'apprenant.
- **VAE sans accompagnement** : 800 euros
- **VAE avec accompagnement** : 2600 euros
- **Sous statut étudiant et demandeurs d'emploi** : 4 950 euros
Pour les demandeurs d'emploi : possibilité d'utiliser son CPF et d'avoir un financement par la région Bretagne sous conditions.

MÉTHODES MOBILISÉES

- Formation en présentiel
- Un nombre d'heures en E-learning
- Plateforme E-learning: ESCCOT LINK
- Jeux de rôles, dossiers professionnels
- Séminaires professionnels
- Accès à des mises à niveau

LES CHIFFRES de performance 2024

- Taux de réussite général : 88% et 100% en apprentissage
- Taux de satisfaction moyen des candidats sur l'accompagnement de l'ESCCOT : 82%
- Taux de satisfaction moyen des étudiants (accueil et intégration / outils collaboratifs) : 88%

ACCESSIBILITÉ aux personnes handicapées

- Locaux accessibles et places de parking dédiées
 - Accompagnement personnalisé (aménagement du poste de travail, des examens, aides financières à l'achat de matériel avec l'Agefiph,...)
- Référent handicap : **M. Ludovic HAPDEY** - lhapdey@groupe-escot.fr

CERTIFICATIONS PROFESSIONNELLES

Cette certification professionnelle est constituée de 4 blocs de compétences. Un certificat de compétences est délivré pour la validation de chaque bloc. L'attribution de la certification professionnelle est validée si les 4 blocs de compétences sont validés. En cas de réussite partielle, les blocs de compétences validés sont acquis à vie. Validation des blocs non obtenus : Le candidat devra représenter un dossier enrichir devant le jury de Grand Oral.

Numéro RNCP : RNCP39610

CONTACTS & INSCRIPTION

Groupe ESCCOT

11, rue des Charmilles
35510 CESSON-SÉVIGNÉ

02 99 83 44 83

contact@groupe-escot.fr

www.groupe-escot.fr

@groupe_escot

#ESCCOT



Je candidate
en ligne



SOGESTE - Groupe ESCCOT

