

BACHELOR CONSEILLER DE CLIENTÈLE PARTICULIER ET PROFESSIONNEL EN BANQUE ET ASSURANCE

NIVEAU 6



Chambre
de **Métiers**
et de l'**Artisanat**

CMA FORMATION

TAUX DE
RÉUSSITE 2025

80%

PRÉREQUIS

- Être titulaire d'un diplôme de Niveau 5
- 3 ans d'expérience professionnelle
- Jeunes et adultes

PROGRAMME

- Environnement bancaire et assurantiel
- Analyse financière et patrimoniale
- Produits et services bancaires
- Produits et services d'assurance
- Conseil et développement de portefeuille
- Techniques de négociation et relation client
- Gestion commerciale et pilotage d'activité
- Communication professionnelle et digitalisation

DURÉE

12 mois, selon le positionnement et le parcours antérieur.

Le Bachelor Conseiller de Clientèle Particulier et Professionnel en Banque et Assurance vous forme à accompagner et développer un portefeuille de clients.

Vous y apprendrez à analyser les besoins des particuliers et des entreprises, proposer des solutions adaptées en matière de produits bancaires, d'assurances et de placements, et mener des actions de prospection et de fidélisation. La formation met l'accent sur la maîtrise des techniques de vente et de négociation, l'utilisation des outils digitaux et la compréhension des réglementations financières.

Elle prépare à des postes d'attaché commercial, de conseiller clientèle ou de chargé d'affaires au sein de banques, agences d'assurance ou cabinets spécialisés.



OBJECTIFS

Acquérir les compétences qui permettent de :

- Déployer la stratégie commerciale et réglementaire de l'agence (organisation, pratiques, omnicanal)
- Développer et fidéliser le portefeuille clients particuliers et professionnels TNS
- Analyser la situation des clients/prospects et conduire des entretiens de vente conseil
- Élaborer et gérer des offres et contrats d'assurances et de produits financiers (sur-mesure, sinistres, risques)
- Assurer la qualité de la relation client (conseil, conformité, gestion des insatisfactions)

SAVOIR-ÊTRE

- **Sens du service** : écouter activement et proposer des solutions personnalisées.
- **Analyse** : interpréter des données financières et évaluer les besoins.
- **Communication** : expliquer clairement des produits complexes à des clients variés.
- **Éthique** : respecter la réglementation et agir avec confidentialité et intégrité.

CENTRES D'INTÉRÊT

- Tu t'intéresses aux produits bancaires, assurantielles et à leur impact sur les projets.
- Tu aimes accompagner des projets et conseiller des clients variés.
- Tu veux analyser finances, risques et rentabilité pour sécuriser les opérations.
- Tu ambitionnes une carrière évolutive en banque, assurance ou gestion de patrimoine.

MODALITÉS

Fiche de candidature, préinscription, tests et entretien de positionnement.

COÛT

Selon le statut du bénéficiaire (nous consulter)

Gratuité de la formation pour l'apprenti : Prise en charge par l'OPCO de l'entreprise formatrice.

Frais annexes à prévoir (matériel, équipement, repas et internat)

PLANNING

Entrée cadencée, possible tout au long de l'année, nous consulter.

LIEU(X) DE FORMATION

AUXERRE (YONNE)
cmaformation89@artisanat-bfc.fr
30 06

**CHALON-SUR-SAÔNE
(SAÔNE-ET-LOIRE)**
cfa71@artisanat-bfc.fr
03 85 98 10 30

NEVERS (NIÈVRE)
cmaformation58@artisanat-bfc.fr
30 06

ACCESSIBILITÉ

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap.

> Référent Handicap sur chaque site de formation.

Pour plus d'informations, contactez-nous.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES D'ENCADREMENT

La formation est encadrée par des professeurs de matières techniques et générales, ainsi que par un maître d'apprentissage ou tuteur en entreprise.

- Formation en alternance : présentiel centre et période en entreprise, FOAD
- Accompagnement personnalisé, adaptation des parcours et soutien
- Moyens pédagogiques diversifiés (exercices pratiques, documents écrits, supports audios et visuels, outils multimédias).
- Ressources documentaires,
- Plateaux techniques reconstituant les conditions de réalisation des gestes professionnels.

Dans le cadre des formations à distance, les formateurs restent disponibles pour toute question qui pourrait être posée par un apprenant, via une plateforme dédiée.



SUIVI ET ÉVALUATION DE L'ACTION

- Evaluations pédagogiques des compétences métier
- Evaluations professionnelles des compétences métier et comportementales
- Auto-évaluations des compétences métier et comportementales



Validation

Diplôme inscrit au RNCP, de niveau 6

Examen en fin de formation : validation totale au partielle

DÉBOUCHÉS

Collaborateur d'agence
Conseiller commercial
Conseiller en assurances
Chargé d'affaires en banque et en assurance
Chargé de clientèle particuliers
Chargé de clientèle professionnelle (travailleurs non salariés)

POURSUITE D'ÉTUDES POSSIBLE AVEC CMA FORMATION

Bachelor Responsable de développement commercial
Bachelor Responsable d'Établissement Marchand

Toutes nos formations sur

www.cmaformation-bfc.fr