

**BACHELOR  
CONSEILLER DE CLIENTÈLE  
PARTICULIER ET PROFESSIONNEL EN  
BANQUE ET ASSURANCE  
NIVEAU 6**

**CMA 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 œuvre des actions commerciales et de communication pour satisfaire la clientèle dans un contexte omnicanal.

 **PRÉREQUIS**

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

 **PROGRAMME**

- Organisation et mise en œuvre de la stratégie commerciale en agence bancaire, d'assurance ou courtier
- Gestion d'un portefeuille client et fidélisation dans un contexte omnicanal
- Conseil et vente de produits d'assurances et financiers dans le respect du cadre réglementaire
- Elaboration d'une offre sur-mesure de produits d'assurances ET financiers pour les particuliers et professionnels TNS

 **DURÉE**

1 an, selon le positionnement et le parcours antérieur.



N° de fiche Répertoire national des certifications professionnelles : RNCP39610  
Certificateur : ESCCOT - GROUPE ESCCOT  
Publication de la fiche: 01.10.2024  
Fin de la certification : 01.10.2029

 **OBJECTIFS**

**Acquérir les compétences qui permettent de :**

- Mettre en place des pratiques réglementaires et des services dédiés
- Réaliser un diagnostic stratégique adapté à la clientèle ciblée par l'agence bancaire/d'assurance
- Définir et organiser la stratégie commerciale
- Fidéliser la clientèle particuliers et professionnels TNS (travailleurs non salariés)
- Développer le portefeuille client (particuliers et professionnels TNS) dans un contexte omnicanal
- Conseiller le client dans le respect du cadre réglementaire de la banque/assurance
- Diagnostiquer la situation du client ou prospect
- Conduire un entretien de vente conseil
- Instruire et gérer un contrat d'assurance ou financier
- Gérer des insatisfactions clients
- Elaborer une offre complète d'assurances pour les particuliers et professionnels TNS
- Participer à la gestion des sinistres
- Elaborer une offre sur-mesure de produits et services financiers adaptée aux besoins et à la situation du client particulier
- Identifier des risques financiers



**DÉBOUCHÉS**



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

**POURSUITE D'ÉTUDE  
POSSIBLE AVEC  
CMA FORMATION**



- BACHELOR Responsable développement commercial

\*Certification professionnelle «Conseiller de clientèle particulier et professionnel en banque et assurance » enregistrée au RNCP (Fiche RNCP39610) sur décision du directeur de France Compétences en date du 01/10/2024, au niveau de qualification 6, avec le code NSF 313 sous l'intitulé « Conseiller de Clientèle en Assurances et Produits Financiers » avec effet jusqu'au 01/10/2029, délivré par SOGESTE – GROUPE ESCCOT, l'organisme certificateur. 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.



## MODALITÉS

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



## COÛT

Selon le statut du bénéficiaire (nous consulter)

Apprenti : Prise en charge par l'OPCO de l'entreprise formatrice  
• Frais annexes à prévoir (matériel, équipement, repas et internat selon site)



## PLANNING

Entrée cadencée (nous consulter)



## LIEU(X) DE FORMATION

**BESANÇON**

**CHALON-SUR-SAÔNE**

**DIJON**

**NEVERS**

Toutes nos formations sur  
[www.cmaformation-bfc.fr](http://www.cmaformation-bfc.fr)



## MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES D'ENCADREMENT

- Formation en alternance : présentiel centre et période en entreprise, FOAD
- Accompagnement personnalisé, adaptation des parcours et soutien
- Alternance de méthodes pédagogiques et de mises en situation permanentes sur plateau technique
- Moyens pédagogiques diversifiés (exercices pratiques, documents écrits, supports audios et visuels, outils multimédias).

Nos espaces de formation disposent d'**outils de formation modernes et performants**, comprenant des salles polyvalentes, des salles informatiques, équipées des dernières versions de logiciels standards, du matériel audio-visuel : caméscope, vidéo projecteur, écrans de projection,...

- Ressources documentaires,
- Plateaux techniques qui reconstituent les conditions de réalisation des gestes professionnels.

**Equipe pédagogique dédiée** : directeur(trice) de centre, bureau vie scolaire, Conseil Principal d'Education, formateur(trice)s expert(e)s, professionnel(le) du métier (5 ans d'expérience minimum), formé(e) à notre modèle pédagogique.

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



## ACCESSIBILITÉ

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap.

- > Référent Handicap sur chaque site de formation.
- > Pour les candidats à l'apprentissage, dispositif spécifique d'accompagnement, PAVA, contactez-nous.