

BAC+3 CONSEILLER CLIENTÈLE EN ASSURANCE ET PRODUITS FINANCIERS

Certification professionnelle "Conseiller de Clientèle en Assurances et Produits Financiers" enregistrée pour 3 ans au RNCP (Fiche RNCP 36144) sur décision du directeur de France Compétence suite à l'avis de la commission de la certification professionnelle du 26/01/2022, au niveau de qualification 6, avec le code NSF313 sous l'intitulé « Conseiller de Clientèle en Assurances et Produits Financiers » avec effet jusqu'au 26/01/2025, délivré par SOGESTE - GROUPE ESCCOT, l'organisme certificateur. Informations sur les passerelles : [ici](#).

NIVEAU REQUIS

Ce titre est accessible à toute personne titulaire d'un BTS ou d'un niveau BAC+2.

DÉBOUCHÉS & POURSUITE D'ÉTUDES

Ce BAC+3 vise donc à former de futurs conseillers clientèles sur les divers produits financiers et en assurance. L'étudiant, une fois titulaire du Bachelor peut faire le choix d'une poursuite d'étude. Nous proposons pour cela des BAC+5 (Master) permettant de se spécialiser sur la gestion de patrimoine et l'immobilier.

Mais le seul bachelor permet à l'étudier d'entrer dans la vie active en occupant l'un des postes suivants :

- Chargé d'affaires en banque et en assurance
- Chargé de clientèle particuliers et professionnelle
- Collaborateur d'agence
- Conseiller commercial / Conseiller en assurances

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le programme du BAC+3 Conseiller de Clientèle en Assurance et Produits Financiers répond aux exigences des réseaux bancaires et réseaux d'assurance. Il a donc pour but de préparer les étudiants à leur entrée dans le vie active sur ces domaines.

Le BAC+3 Conseiller de Clientèle en Assurances et Produits Financiers permet donc aux étudiants d'obtenir les connaissances techniques du secteur de la banque et de l'assurance mais aussi de développer les compétences commerciales nécessaires à la vente de produits financiers.

Lors de sa formation, l'étudiant peut faire le choix d'une spécialité pour approfondir ses connaissances en ; banque, assurances ou en immobilier.

CONDITIONS D'ACCÈS

Les inscriptions sont ouvertes aux titulaires d'un niveau BAC+2. La sélection se fait après la validation des étapes suivantes :

- Entretien de motivation
- Etude du dossier
- Tests d'entrée

DURÉE DE LA FORMATION

500 heures de formation réparties sur 12 mois
Alternance : 2 jours en formation / 3 jours en entreprise
Initial : 2 jours de formation / Stages en entreprise

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Nos formateurs sont tous des professionnels dans leur domaine. Leurs méthodes d'enseignement sont donc optimales puisque répondant aux besoins du monde professionnel. Pour cela, voici des exemples des méthodes mises en pratiques :

- Cas pratique sur des cas d'entreprises réelles
- Mise en situation (jeu de rôle)
- Projet de groupe
- Oraux devant des intervenants extérieurs
- Mise en situation sur le terrain (visites, sorties, etc.)

NOS ATOUTS

ACAMAN est une École de Commerce qui a été fondée en 2017, proposant une vingtaine de formations sur 3 campus. Nos atouts :

- Une école à taille humaine
- Des effectifs de classe réduits (10 à 15)
- Un large réseau d'entreprises partenaires
- Des projets associatifs récurrents
- Des formateurs professionnels
- Des titres reconnus RNCP

Taux de satisfactions 2022 / 2023 **94,90%**
Taux de réussite des BAC+3 en 2023 **90,55%**

PROGRAMME

1 - ORGANISATION ET MISE EN ŒUVRE DE LA STRATÉGIE COMMERCIALE EN AGENCE BANCAIRE / D'ASSURANCES

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'assurance
Définition et organisation de la stratégie commerciale

2 - GESTION D'UN PORTEFEUILLE CLIENT ET FIDÉLISATION DANS UN CONTEXTE OMNICANAL

Fidélisation de la clientèle particuliers
Fidélisation des professionnels TNS
Développement du portefeuille client (particuliers et professionnels TNS) dans un contexte omnicanal

3 - CONSEIL ET VENTE DE PRODUITS D'ASSURANCES ET FINANCIERS DANS LE RESPECT DU CADRE RÉGLEMENTAIRE

Conseil client dans le respect du cadre réglementaire
Conduite d'un entretien de vente conseil
Gestion des insatisfactions clients
Diagnostic global de la situation du client ou prospect
Instruction/gestion d'un contrat d'assurance ou financier

4 - ÉLABORATION D'UNE OFFRE SUR-MESURE DE PRODUITS D'ASSURANCES ET FINANCIERS

Élaboration d'une offre complète d'assurances pour les particuliers et pros TNS
Participation à la gestion de sinistres
Élaboration d'une offre sur-mesure de produits et services financiers adaptée aux besoins et à la situation
Identification des risques financiers appropriés

MÉTHODES D'ÉVALUATION

Le BAC+3 CCAPF propose des modalités d'évaluation diversifiées :

- Grand Oral
- Auto-évaluation de l'apprenant
- Évaluations pédagogiques (Analyse stratégique, plan d'actions commerciales et communication digitale, jeux de rôle, dossiers écrits et soutenances orales, ...),

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 pourra repasser l'épreuve d'évaluation en fonction de la période et des sessions.

Pour en savoir plus, contactez-nous.



DATES DE RENTRÉES

Les ouvertures de nos inscriptions sont renseignées, chaque année, sur notre site internet. Les rentrées, quant à elles, se font sur le mois de septembre.

ACCESSIBILITÉ HANDICAP

La formation et notre établissement sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

Pour toute question, veuillez contacter notre référent handicap : Martin DEMORY - 06 21 94 54 51

TARIF DE LA FORMATION

Si la formation est suivie en alternance, son coût est entièrement pris en charge par l'OPCO (opérateur de compétences) de l'entreprise d'accueil.

Le coût de la formation en initial est de 4 800 € pour l'année. Nous avons également la possibilité de vous proposer la mise en place d'un échéancier.

Pour toute information supplémentaire, veuillez nous contacter au 07 77 46 68 08.

NOUS CONTACTER

📞 07 77 46 60 08
✉ contact@esc-acaman.com
🌐 www.esc-acaman.com

2740 RD4 Commerces de la Lègue
83 600 Fréjus

169 Avenue du Maréchal Juin
83 300 Draguignan

93 Boulevard Carnot
06 400 Cannes



Document mis à jour le 16/09/2024