

BAC+3 CONSEILLER DE CLIENTÈLE PARTICULIER ET PROFESSIONNEL EN BANQUE ET ASSURANCE

Certification professionnelle enregistrée pour 5 ans au RNCP (Fiche RNCP 39610) sur décision du directeur de France Compétence suite à l'avis de la commission de la certification professionnelle du 01/10/2024, au niveau de qualification 6, avec le code NSF 313 sous l'intitulé « Conseiller de clientèle particulier et professionnel en banque et assurance » avec effet jusqu'au 01/10/2029, délivré par ESCCOT Groupe, 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. Cette certification professionnelle est inscrite sur la liste des certifications professionnelles RNCP 39610 sous le code diplôme 26X31310. [Lien vers la fiche.](#)

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 particulier et professionnel en banque et assurance 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 particulier et professionnel en banque et assurance 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 BAC+3 CCAPF en 2025 **100%**

PROGRAMME

BLOC A1 - DÉVELOPPEMENT OPÉRATIONNEL DE LA STRATÉGIE COMMERCIALE DE L'AGENCE BANCAIRE/D'ASSURANCE OU COURTIER

Veille des pratiques réglementaires et des services
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 A2 - 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 œuvre d'actions digitales d'acquisition

BLOC A3 - 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 A4 - ELABORATION D'UNE OFFRE COMPLÈTE ET SUR MESURE DE PRODUITS D'ASSURANCES ET DE PRODUITS FINANCIERS POUR LES PARTICULIERS ET 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

MÉTHODES D'ÉVALUATION

Le BAC+3 CCPBA 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, ...),

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.



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 échancier.

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 28/08/2025