



Certificateur : Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche

À l'issue de cette formation, vous serez capable de commercialiser l'offre de produits et de services de votre structure en informant et conseillant la clientèle à travers différents canaux de communication et de valider le diplôme de niveau 5

Echéance d'enregistrement : du 01/01/2024 au 31/12/2028

PROGRAMME

U1 Culture Générale et Expression

U2 Langue Vivante Étrangère

U3 Accompagnement du parcours client de services bancaires et financiers

U4 Développement commercial

U5 Conseil et expertise en solutions bancaires financières

U6 Veille organisationnelle, juridique, économique et sectorielle

Langue vivante étrangère LV2 (facultatif)

Certification professionnelle (facultatif)

Engagement étudiant (facultatif)

Prérequis : La formation est ouverte à tout public de niveau baccalauréat ou équivalent

DÉROULÉ DE LA FORMATION

Horaires : 08h30 - 17h30 (dont une heure de pause déjeuner)

Lieu : 9 Quai de Rotterdam 68110 ILLZACH

Durée : 1353h

Alternance : Alternance entre cours théoriques et pratiques en présentiel à raison de deux à trois jours par semaine (mercredi/jeudi/vendredi)

Pédagogie : Méthodes expositive, démonstrative, interrogative et active à l'aide d'apports théoriques et pratiques, de mises en situation réelles en présentiel

Modalités d'évaluation : Évaluation des compétences tout au long de la formation et passage de l'examen sous forme ponctuelle à l'écrit et à l'oral en fin de formation

Modalités pédagogiques: Méthodes expositive, démonstrative, interrogative et active à l'aide d'apports théoriques et pratiques, de mises en situation réelles en présentiel

Moyens : Salles de classe, Tableaux Blancs Interactifs, PC portables, Licence Office 365 pour les étudiants, espace coworking

Inscription : Parcoursup et/ou dossier de pré-inscription à remplir à la suite d'un entretien

Modalités d'accès : Accessible aux personnes en situation de handicap

SUITE DE PARCOURS

Métiers visés : Conseiller(ère) de clientèle, Chargé(e) de clientèle, Agent(e) administratif, Conseiller(ère) en gestion de patrimoine, Conseiller(ère) en assurance et épargne, Chargé(e) d'affaires

Poursuites d'études : DU Diplôme d'ingénierie en technique banque-assurance, Licence pro mention assurance, banque, finance : chargé de clientèle, Licence pro mention assurance, banque, finance : supports opérationnels, Diplôme du programme grande école

Passerelles : Passerelles possibles pour poursuivre vers une école de commerce ou en licence professionnelle ou générale en cursus universitaire

OBJECTIFS

- Être capable d'accueillir et d'accompagner un client dans son parcours en veillant à la qualité du service rendu et à l'adaptation de la proposition formulée dans une logique de fidélisation
- Être capable de développer quantitativement et qualitativement l'activité en appliquant la politique commerciale de l'établissement ou du réseau d'établissements dans le respect des règles propres au secteur d'activité
- Être capable d'apporter un conseil et une expertise technique correspondant à la demande et à la situation de chaque client
- Être capable d'assurer une veille organisationnelle, juridique, économique et sectorielle permettant d'apporter une réponse actualisée et cohérente au client

LES TAUX

- Taux de réussite : 1ère session en 2027
- Taux de satisfaction : 1ère session en 2027