



Bachelor

Banque Assurance* BAC+3

- **PUBLIC VISE ET PREREQUIS :** pour l'accès au Bachelor il faut être titulaire d'un BAC+2 ou titre professionnel de niveau 5 (Eu) ou d'un Niveau Bac+2, admission sur dossier et entretien.

Pré-inscription possible toute l'année en ligne sur : www.dijonformation.com

Prochaine rentrée : Septembre 2024

- **Durée : 1 an - 504h / Campus : Dijon / Rythme : 2 jours par semaine**

- **Contrat de professionnalisation ou Contrat d'apprentissage**



- **OBJECTIFS DE LA FORMATION :**

- ✓ Mettre en œuvre des actions commerciales et de communication dans un contexte omnicanal.
- ✓ Conseiller les clients de manière qualitative et au plus près de leurs besoins et attentes.
- ✓ Connaître les produits disponibles et leurs plus-values.
- ✓ Apporter les conseils les plus appropriés à la situation des clients, de leurs besoins, leurs objectifs et de leur budget, tout en respectant les obligations réglementaires.

- **COMPÉTENCES VISÉES**

- ✓ Situer son activité dans l'organisation globale de l'assurance et de la banque en France, ou des codes des assurances et de la mutualité, réaliser un diagnostic stratégique
- ✓ Formaliser les objectifs de vente et identifier les moyens et ressources nécessaires, accompagner l'équipe dans le déploiement du plan d'actions commercial
- ✓ Organiser l'activité commerciale, à l'aide d'indicateurs de performance et de gestion fiables
- ✓ Proposer et mettre en place des actions de fidélisation dans un contexte omnicanal
- ✓ Construire une relation client pérenne, mettre en place des actions de prospection ciblées
- ✓ Développer et animer un réseau de partenaires, participer au déploiement de la stratégie de communication digitale
- ✓ Conseiller le client ou prospect, dans le respect du devoir de conseil tout au long de la vie du contrat conformément au cadre réglementaire de l'assurance (DDA) et des marchés financiers (MIF 2)
- ✓ Réaliser un diagnostic assurances et patrimonial du client ou prospect
- ✓ Mener un entretien de vente conseil, détecter et traiter les insatisfactions clients
- ✓ Instruire un contrat d'assurance ou financier, participer à la mise en œuvre de gestion de sinistres
- ✓ Proposer la solution de financement la mieux adaptée aux contraintes du client, identifier le risque financier

- **DÉBOUCHÉS**

Scolaire :

- ✓ Poursuite en Manager du développement commercial (Bac +5) – Campus Dijon et Chalon sur Saône
- ✓ Poursuite en Manager des organisations (Bac+5) – Campus Dijon et Chalon sur Saône

Professionnel :

- ✓ Collaborateur(trice) d'agence
- ✓ Chargé(e) d'affaires en banque et/ou assurance
- ✓ Conseiller commercial en mutuelle / en assurance
- ✓ Chargé(e) de clientèle particuliers / professionnelle
- ✓ Courtier en crédit / Gestionnaire de portefeuille



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 NSF 313 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. 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

Bachelor

Banque et Assurance*

BLOC 1 Organisation et mise en œuvre de la stratégie commerciale en agence bancaire / d'assurances

Descriptif :

- 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

BLOC 2 Gestion d'un portefeuille client et fidélisation dans un contexte omnicanal

Descriptif :

- Fidélisation de la clientèle particuliers et professionnels TNS (travailleurs non-salariés)
- Développement du portefeuille client (particuliers et professionnels TNS) dans un contexte omnicanal

BLOC 3 Conseil et vente de produits d'assurances et financiers dans le respect du cadre réglementaire

Descriptif :

- Conseil client dans le respect du cadre réglementaire de la banque /assurances
- Conduite d'un entretien de vente conseil
- Gestion des insatisfactions clients
- Instruction et gestion d'un contrat d'assurance ou financier

BLOC 4 Élaboration d'une offre sur-mesure de produits d'assurances et financiers

Descriptif :

- 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 du client particulier
- Identification des risques financiers appropriés

Modalités d'évaluation de tous les Blocs : Épreuves nationales, Contrôle de connaissances et évaluations transverses : auto-évaluation des compétences métier et des compétences comportementales, évaluations professionnelles des compétences métier et compétences comportementales et Grand Oral)

Modalités Accès : Individualisation des parcours de formation par bloc ou par unité d'enseignement étudiée en entretien individuel.

Méthodes Mobilisées : Pédagogie interactive construite autour du vécu des stagiaires. Alternance d'apport théorique, d'exercices pratiques, de jeu de rôle et production de dossiers ou de mémoires par le stagiaire pour la validation des Compétences.

Handicap : Nos formations sont ouvertes aux personnes en situation de handicap. Prenez RDV avec notre référent Handicap. Nos établissements sont habilités PMR.

Tarifs : Gratuit pour tous les alternants. Pour les autres situations sur devis.

Campus DIJON FORMATION

7 Bld de l'Europe - 21800 Quetigny

03 80 48 99 99

www.dijonformation.com