

BACHELOR

BANQUE ET ASSURANCE

NIVEAU 6

Bachelor européen Banque et Assurance

Certification professionnelle de « Conseiller Clientèle en Banque et Assurance »

Double certification Niveau 6

Pour un cycle de formation en un an :

- L'accès à la préparation au titre "Conseiller clientèle en banque et assurance" est ouvert à tous les titulaires d'un diplôme ou titre d'un niveau 5 ou équivalent dans le domaine de la banque et du commerce pour un cycle de formation d'un an.
- Les candidats doivent avoir validé un niveau d'anglais correspondant au niveau A2.
- À titre dérogatoire, l'accès à la certification pour un cycle de formation d'un an, pourra être ouvert aux candidats titulaires d'un titre ou diplôme de niveau 4 attestant d'une expérience professionnelle, en continu ou en discontinu, dans un emploi en lien avec la banque (VAP).

Pour un cycle de formation en trois ans :

- L'accès à la préparation au titre "Conseiller clientèle en banque et assurance" est ouvert à tous les titulaires d'un diplôme ou titre d'un niveau 4, pour un cycle de formation de trois ans.

Pour un cycle de formation en trois ans :

- L'accès à la préparation au titre "Conseiller clientèle en banque et assurance" est ouvert à tous les titulaires d'un diplôme ou titre d'un niveau 4, pour un cycle de formation de trois ans.

Préinscription possible toute l'année en ligne sur : www.dijonformation.com



1 an | 511 h



Campus Dijon



1 à 2 semaines
en formation



Niveau 6
60 crédits

PROCHAINE RENTRÉE : SEPTEMBRE 2025

FORMATION EN PRÉSENTIEL

CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION OU CONTRAT D'APPRENTISSAGE

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Proposer des solutions aux besoins des clients particuliers et professionnels selon leur situation financière
- Développer et gérer un portefeuille clients
- Analyser le marché, la concurrence et les opportunités
- Contribuer au développement de la stratégie commerciale de l'établissement



À la rentrée 2025, Dijon Formation offrira, aux apprenants du Bachelor Banque et Assurance, la possibilité de passer la **certification de l'Autorité des Marchés Financiers (AMF)**. Cette certification permet de vérifier que les candidats possèdent les connaissances et compétences professionnelles requises en matière d'environnement financier, réglementaire, déontologique et de finance durable. Cette certification est essentielle pour les futurs prestataires de services d'investissement et pour les conseillers en investissements financiers.

COMPÉTENCES VISÉES

- Etablir et développer une relation client en contexte omnicanal
- Commercialiser les produits et services bancaires ou d'assurance dans le cadre d'une relation personnalisée
- Assurer la gestion de son portefeuille client en intégrant une politique de prévention des risques bancaires
- Acquérir les compétences économiques et juridiques à la vente de produits financiers ;
- Analyser les besoins des clients et leur évolution pour proposer des offres bancaires et assurantielles adaptées ;
- Apporter un conseil en matière d'épargne, de financement, dans le respect des procédures et des contraintes d'un établissement financier ;
- Conseiller avec déontologie pour renforcer la satisfaction et la fidélisation client ;
- Être agile en mobilisant les outils digitaux pour accroître les performances

DÉBOUCHÉS

- Chargé(e) d'affaires en assurances ;
- Chargé(e) de clientèle / compte ;
- Chargé(e) de la relation client ;
- Conseiller(ère) bancaire / assurance (vie) / clientèle / financier ;
- Gestionnaire de crédit / de clientèle de particuliers ;
- Mandataire en opérations de banque.

BLOC 1 – La relation client en Banque et Assurance

- L'environnement bancaire et la relation client ;
- Les étapes à la construction de la relation client ;
- Le développement de la clientèle.

- Le processus d'évaluation du profil-risque client ;
- Les normes et les réglementations en vigueur...

BLOC 3 – Langue vivante (Anglais)

- LV1 – Niveau B1 du CEFR (écrit et oral).

BLOC 2 – Développement commercial et gestion des risques

- Veille concurrentielle et contribution à la stratégie commerciale ;
- Prospection du marché et développement du portefeuille client ;
- Les réponses aux principaux besoins des clients professionnels ;
- Les engagements et les solutions de financement des particuliers ;
- Le conseil en gestion de patrimoine et les supports adaptés ;
- Les études des dossiers, suivi d'activité et *reporting* commercial ;
- La conduite d'une négociation commerciale ;
- La politique de prévention des risques ;

BLOC 4 – Culture et citoyenneté européennes

- Importance de l'histoire ;
- L'Europe actuelle et le monde ;
- Cultures et diversité en Europe ;
- La citoyenneté européenne...

BLOC 5 – Management interculturel et les Ressources Humaines

- Culture et diversité culturelle ;
- La communication interculturelle dans une organisation ;
- Gérer l'interculturel et résoudre des conflits culturels ;
- Travailler en Europe ;
- Les systèmes de protection sociale en Europe...

Les compétences sont évaluées selon les modalités suivantes :

Des évaluations (écrites ou orales, individuelles ou collectives) organisées par le centre de formation permettent, à l'apprenant(e), de pouvoir contrôler l'acquisition de ses connaissances et compétences.

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.

La certification professionnelle de Conseiller clientèle en banque et assurance est enregistrée au RNCP par CDE FEDE France et reconnue par l'Etat au niveau 6. [Fiche RNCP n°39109](#) (enregistrée le 21 décembre 2023, code NSF 313 : Finances, banque, assurances, immobilier. Certification professionnelle accessible par VAE : <https://www.fede.education/vae/> / <https://www.vae.gouv.fr>.



CAMPUS DIJON FORMATION

7 Bd de l'Europe – 21800 Quetigny

03 80 48 99 99

www.dijonformation.com

