

Vous souhaitez devenir **conseiller financier**
ou **chargé de clientèle bancassurance** ?

BACHELOR OF BUSINESS® BANQUE ASSURANCE

Formation Bac+3 en alternance en 1 an

Après un Bac+2

En partenariat et délivré par l'école ICD (Groupe IGS) - Titre certifié « Responsable d'Activité Commerciale et Marketing » enregistré au RNCP n° 38808, niveau 6 (EU).



Objectifs

savoir-faire à l'issue de la formation

- ✓ Maîtriser les techniques bancaires et d'assurance.
- ✓ Conseiller une clientèle sur des produits d'épargne, de prévoyance, d'assurance et de crédit.
- ✓ Gérer un portefeuille de clients particuliers ou professionnels.
- ✓ Accéder aux fonctions commerciales des établissements financiers, d'assurance ou de crédit.



Missions

confiées à l'apprenti (liste non-exhaustive)

- ✓ Analyser le marché pour orienter les décisions commerciales.
- ✓ Conseiller et répondre aux demandes des clients.
- ✓ Fidéliser la clientèle et développer le portefeuille client.
- ✓ Assurer la vente omnicanale de produits financiers et d'assurance (rebond commercial, ventes croisés...).
- ✓ Réaliser des bilans des actions menées et définir des plans d'actions correctifs.





Programme

Mettre en œuvre et piloter la politique commerciale et marketing

- Techniques de vente
- Marché des Particuliers
- Marché des Produits d'Assurance
- Marché des Professionnels

Gérer et optimiser la gestion financière et juridique de l'entreprise

- Business Plan
- Outils de gestion
- Droit bancaire et réglementation
- Système monétaire et financier
- Fiscalité

Déployer une stratégie de gestion et de fidélisation de la relation client

- Préparation à l'AMF
- Anglais
- Stratégie omnicanale
- Transmission du patrimoine
- Fidélisation et satisfaction client

Détecter, développer et superviser les projets d'affaires à entreprendre

- Promotion des ventes
- Marketing relationnel
- Marketing opérationnel
- Projet de Développement Commercial

Manager et animer les équipes commerciales et/ou marketing

- Management de la performance commerciale
- Stratégie commerciale
- Management de la force de vente



Modalités d'accès

pré-requis pour intégrer la formation

- Être titulaire d'un diplôme Bac+2
- Processus d'admission : dossier, tests et entretien de type professionnel
- Recrutement par l'entreprise : l'inscription n'est effective qu'à la signature d'un contrat d'alternance avec une entreprise
- Être motivé par les métiers de la banque et de l'assurance
- Nombre de places : entre 8 (minimum) et 25 (maximum)



Modalités pédagogiques

- Cours en présentiel
- Cas d'entreprises et mises en situation
- Travaux de groupe
- Coaching, suivi individuel
- Rythme d'alternance : 1 semaine en formation et 2 semaines en entreprise
- Type d'alternance : contrat de professionnalisation ou d'apprentissage



Modalités d'évaluation

- Contrôle continu et épreuves certificatives en fin de cursus
- Soutenance opérationnelle de fin d'année (projet de développement commercial et marketing)



Durée de la formation

- 525 heures de formation (année de spécialisation)
- 1 session par an
- Rentrée en septembre



Métiers

- Responsable clientèle
- Chargé de clientèle
- Conseiller financier
- Conseiller bancaire
- Responsable d'agence
- Agent général
- Conseiller commercial



Poursuite d'étude

Mastère « Expert Conseil en Gestion de Patrimoine »

Mastère « Manager en Stratégie d'Entreprise, spécialisation Stratégie Commerciale »