



BACHELOR OF BUSINESS[®] « BANQUE ASSURANCE »

En partenariat et délivré par l'école ICD (Groupe IGS) - Titre certifié Responsable Commercial et Marketing enregistré au RNCP n° 31923, niveau 6(EU)

Formation Bac +3 en alternance
Après un Bac ou un Bac +2

LES OBJECTIFS

- ✓ Acquérir les connaissances 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

LES DÉBOUCHÉS

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

85%
de placement

83%
de réussite



APRÈS UN BAC +3

Bac +5 (post Bac +3 en 2 ans)

- MSC Management & Stratégie Commerciale
- MSC Management & Stratégie Digitale
- MSC Management & Stratégie Patrimoine Financier et Immobilier

APRÈS UN BAC +2

Bac +3 (post Bac +2 en 1 an)

Bachelor of Business spécialisations :

- Banque Assurance
- Métiers de la Distribution
- Business Development
- Commerce Transport et Logistique
- Management du Sport

APRÈS UN BAC

Bac +3 (post Bac)

Bachelor of Business « Commerce & Marketing » spécialisations en 3ème année

VOTRE ENVOL COMMENCE ICI !



PRÉ-REQUIS - MODALITÉS D'ACCÈS

- ✓ Être titulaire d'un diplôme Bac+2 (NRC, MUC, TC, ...)
- ✓ Pré-sélection : dossier, tests et entretien de type professionnel
- ✓ Recrutement par l'entreprise : l'inscription n'est effective qu'à la signature d'un contrat de professionnalisation ou d'un contrat d'apprentissage avec une entreprise
- ✓ Être motivé par les métiers de la banque et de l'assurance
- ✓ Nombre de places : entre 8 (minimum) et 20 (maximum)



DURÉE DE LA FORMATION

- ✓ 630 heures de formation* (année de spécialisation)
- ✓ 1 session par an
- ✓ Reentrée en septembre

* durée indicative, ajustable en fonction des besoins et des personnes

PROGRAMME

MANAGER ET ANIMER LES ÉQUIPES COMMERCIALES ET/OU MARKETING

- Introduction à la GRH
- Droit du travail
- Communication professionnelle
- Management de la performance commerciale
- Management d'équipe

CONSEILLER LE CLIENT/ PROSPECT ET PROPOSER LES SOLUTIONS BANCAIRES ADAPTÉES À SES BESOINS

- Statuer sur l'opportunité de l'entrée en relation
- Identifier les solutions
- Traiter les besoins de financement
- Remporter l'adhésion du client et assurer le suivi

GÉRER LA RELATION CLIENT/PROSPECT DANS UN ENVIRONNEMENT BANCAIRE OMNICANAL

- Déclencher les prises de conscience
- Qualifier les projets du client

CONTRIBUER AU RÉSULTAT DE SON ÉTABLISSEMENT

- Actionner les leviers de développement
- Développer la satisfaction client
- Contribuer à l'accroissement du PNB

DÉTECTER, DÉVELOPPER ET SUPERVISER LES PROJETS D'AFFAIRES À ENTREPRENDRE

- Prospection, vente téléphonique
- Stratégie commerciale
- Marketing opérationnel
- Marketing relationnel
- Promotion des ventes
- Anglais
- Business plan
- Droit bancaire
- Système monétaire et financier, environnement et risques
- Fiscalité



MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Contrôle continu en cours de formation (épreuves écrites et orales)
- Partiels en fin de semestre
- Rapport d'activités professionnelles
- Mémoire de recherches appliquées

En partenariat avec



MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Cours magistraux, travaux dirigés, études de cas
- Rythme d'alternance : 1 semaine en formation et 2 semaines en entreprise
- Type d'alternance : contrat de professionnalisation ou d'apprentissage



Vos contacts personnalisés :

Inscription :
Mickaël CHOPARD
m.chopard@esmp.fr

03 85 37 75 27

Accompagnement :
Marie BUELLET
m.buellet@esmp.fr

03 85 37 75 27 - 06 13 65 08 60

Nous contacter
esmp@esmp.fr
www.esmp.fr

03 85 37 75 27

