



ÉCOLE SUPÉRIEURE  
DES AILES POUR VOTRE AVENIR



## BACHELOR OF BUSINESS<sup>®</sup> 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 en 1 an | Après 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



## POURSUITE D'ÉTUDES

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

- Titre niv.7 Mastère Management & Stratégie  
Patrimoine Financier & Immobilier

**VOTRE ENVOL  
COMMENCE ICI !**

## MODALITÉS D'ACCÈS

- ✓ 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 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 25 (maximum)

## DURÉE DE LA FORMATION

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

## PROGRAMME

### METTRE EN OEUVRE ET PILOTER LA POLITIQUE COMMERCIALE ET MARKETING

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

### 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

### MANAGER ET ANIMER LES ÉQUIPES COMMERCIALES ET/OU MARKETING

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

### 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

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

- Promotion des ventes - Marketing Relationnel (PDC)
- Marketing opérationnel
- Projet de Développement Commercial



## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Contrôle continu en cours de formation
- Évaluations finales
- Projet de développement commercial et marketing avec soutenance orale

Nous contacter



1 cours Moreau 71000 Mâcon  
esmp@esmp.fr - 03 85 37 75 27



En partenariat avec



UNE ÉCOLE DU GROUPE IGS



## 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