

CFA+**FORE**

BACHELOR BANQUE ET ASSURANCES



L'École
supérieure
de la banque
L'Expertise CFPB



**600H
SUR 1 AN**

2 jours/Semaine

PRÉREQUIS

Être titulaire d'un Bac+2
ou attester de l'obtention de
120 crédits ECTS

FINANCEMENT

Formation éligible au CPF N° xxx
FINANCEMENTS OPCO,
TRANSITIONS PRO, Entreprises

CERTIFICATION

Diplôme de Niveau 6 (BAC+3), Bachelor
Banque et Assurance, enregistré et
inscrit au Répertoire National des
Certifications Professionnelles, enregistré le
21/12/2023.
Code RNCP : 38440 enregistré le 21/12/2023
Code Diplôme Apprentissage : 26X31325

CONTACTS

Christine GUENIOT 0690 48 26 50 / 0590 38 71 36
christine.gueniot@fore.fr

Delphine PIERQUIN 0690 05 76 95 / 0590 38 22 78
delphine.pierquin@fore.fr

Audrey DECOURTEMANCHE 0690 91 23 79 / 0590 32 30 91
audrey.decourtemanche@fore.fr

www.fore.fr

LE OU LA TITULAIRE DU BACHELOR BANQUE ET ASSURANCES DOIT ÊTRE CAPABLE DE :

- . Acquérir des techniques bancaires liées au marché des particuliers,
- . Acquérir une solide culture économique, juridique et fiscale,
- . Développer son potentiel dans le domaine comportemental et commercial,
- . Maîtriser les outils digitaux utilisés dans le secteur banque - assurances.

METHODES PEDAGOGIQUES :

Méthodes Active et Participative : Apports opérationnels par des spécialistes du secteur
Mises en situation • Travaux dirigés • Etudes de cas • Présentiel / Distanciel.

MOYENS PEDAGOGIQUES :

Salle informatique connectée Internet (fibre optique) • Documentations sur plateforme informatique TEAMS • Vidéo projecteur • Matériel salle de formation.

SUIVI ET EVALUATIONS : Contrôles continus. Des études de cas pratiques sont réalisées. Le contenu est élaboré à partir du référentiel du diplôme consultable sur le RNCP. Une progression pédagogique est remise par chaque formateur. Un classeur pédagogique permet de suivre le déroulement de la formation en conformité avec le référentiel. TEAMS permet de télécharger les cours et de recevoir toutes les informations inhérentes à la formation.

BACHELOR BANQUE ET ASSURANCES

PROGRAMME

1 DÉVELOPPER LA RELATION CLIENT DANS UN ENVIRONNEMENT BANCAIRE OMNICANAL

- Prendre en charge la demande du client dans un environnement omnicanal ;
- Développer une culture de service dans la relation client ;
- Pratiquer un conseil au client en termes de produits et de services ;
- Intégrer les étapes d'un entretien client ;
- Pratiquer l'approche globale lors d'un entretien client ;
- Fidéliser le client en traitant les réclamations ;

2 CONSTRUIRE ET PROPOSER DES SOLUTIONS DE BANQUE-ASSURANCE ADAPTÉES AUX BESOINS CLIENT

- Agir face aux événements de la vie du client : organisation matrimoniale, fiscalité, transmission ;
- Formaliser l'entrée en relation et proposer les produits, services et solutions en fonction de l'intérêt du client et des besoins identifiés ;
- Proposer les produits d'assurance et de prévoyance en fonction de l'intérêt du client et des besoins identifiés ;
- Proposer les produits d'épargne en fonction de l'intérêt du client et des besoins identifiés ;
- Proposer les solutions de financement en fonction de l'intérêt du client et des besoins identifiés.

3 DÉVELOPPER LE PORTEFEUILLE CLIENT ET GÉRER LES RISQUES BANCAIRES DANS UN ENVIRONNEMENT RÉGLEMENTÉ

- Pratiquer les missions de conseiller dans l'environnement de la banque ;
- Intégrer le cadre réglementaire ;
- Piloter les risques opérationnels ;
- Développer la clientèle de son portefeuille.
- Faire preuve de qualités d'argumentation et d'analyse ;
- Appliquer la réglementation en vigueur ;
- donner du sens à son action



POURSUITE D'ÉTUDES

NIVEAU 7

- MANAGER D'AFFAIRES
- MASTER FINANCE

MOBILITE

RÉFÉRENT :

Mathieu JANUS **0690 76 96 56 / 0590 38 22 78**
mathieu.janus@fore.fr



Le Bachelor Banque Assurances est une formation professionnelle qui vous permettra d'intégrer des fonctions commerciales et de conseil auprès de la clientèle des établissements financiers ou de crédit. Cette formation vise l'opérationnalité professionnelle en incluant des mises en situation et des exercices pratiques pour faciliter l'appropriation des connaissances. Les méthodes pédagogiques sont innovantes et le programme comprend un projet professionnel pour développer l'aptitude à la synthèse.



PERSPECTIVES D'EMPLOI

- Conseiller de clientèle
- Conseiller commercial
- Chargé de clientèle
- Attaché commercial
- Gestionnaire de clientèle
- Chargé de relation client
- Conseiller multicanal