

CFA+**FORE**

BACHELOR CONSEILLER FINANCIER

**600H
SUR 1 AN****2 jours/Semaine**

PRÉREQUIS

La formation s'adresse aux élèves de niveau BTS ou possédant un diplôme de niveau 5.

La motivation est un élément indispensable à la réussite.

FINANCEMENT

Formation éligible au CPF N° 239091

FINANCEMENTS OPCO,
TRANSITIONS PRO, Entreprises

CERTIFICATION

Diplôme de Niveau 6 (BAC+3), enregistré et inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles.

Code RNCP : 38109 enregistré le 18/10/2023

Code Diplôme Apprentissage : 26X31303

CONTACTS

Christine GUENIOT 0690 48 26 50 / 0590 38 71 36

christine.gueniot@fore.fr

Delphine PIERQUIN 0690 05 76 46 / 0590 38 22 78

delphine.pierquin@fore.fr

Audrey DECOURTEMANCHE 0690 91 23 79 / 0590 32 30 91

audrey.decourtemanche@fore.fr

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 par année. 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.

www.fore.fr

LE OU LA TITULAIRE DU BACHELOR CONSEILLER FINANCIER DOIT ÊTRE CAPABLE DE :

- La vente de produits et de services bancaires et monétiques
- L'analyse et la proposition de produits d'épargne et de placement
- L'analyse et la proposition de solutions de crédits
- La proposition de produits d'assurances
- La gestion des risques et le management d'équipe



BACHELOR CONSEILLER FINANCIER

PROGRAMME

1 Promouvoir et commercialiser des services bancaires et d'assurances

- Commercialiser les services bancaires
- Accueillir et gérer une relation avec une personne en situation de handicap
- Détecter des situations de fragilité financière
- Réaliser les opérations courantes liées à la transaction bancaire
- Accompagner son client dans la souscription d'un contrat d'assurances

3 Conseiller sur les solutions de financements et d'investissements immobiliers

- Accompagner un client dans son projet d'investissement à court terme
- Appliquer les règles de la convention AERAS
- Proposer le dispositif de financement d'un projet immobilier
- Gérer la constitution du dossier dans le respect des contraintes réglementaires
- Proposer une solution de financement dans le but d'accompagner l'entreprise
- Identifier les solutions d'investissements immobilières
- Conseiller un client sur la manière d'optimiser la construction de son patrimoine immobilier

2 Conseiller des solutions d'épargne et de placements

- Evaluer la capacité d'épargne du client particulier ou professionnel
- Accompagner un client en situation de handicap
- Analyser le besoin d'épargne exprimé par le client
- Construire le portefeuille de placement par le client afin de diversifier les produits
- Définir une stratégie sociale adaptée pour le compte des entreprises

4 Organiser la veille, la gestion du risque et la conduite de projet

- Mettre en place un système de veille pour permettre l'actualisation des connaissances sur les produits
- Organiser une veille sur les informations économiques
- Réaliser un audit des mouvements bancaires sur les comptes des clients
- Réaliser une veille sur les attentes et les usages des clients
- Construire et déployer une stratégie commerciale dans le but de promouvoir les services et produits financiers
- Identifier les champs de compétences de l'ACPR

POURSUITE D'ÉTUDE

- Mastère Finance
- Mastère Banque et Assurance

Pour toute demande de mobilité se rapprocher de LADOM ou TALIS :

<https://ladom.fr/implantation/ladom-guadeloupe/>
<https://www.talis.community/>

Pour plus de renseignements contacter Mathieu JANUS au 0690 76 96 56



PERSPECTIVES D'EMPLOI

- Gestionnaire de clientèle particuliers
- Conseiller clientèle particuliers et/ou professionnel
- Conseiller financier particuliers
- Chargé d'affaires professionnels
- Conseiller en investissement financier
- Conseiller commercial
- Conseiller crédit habitat
- Conseiller en assurances
- Conseiller en prévoyance retraite

Le titulaire du BTS Banque-conseiller de clientèle (particuliers) exerce une fonction commerciale et technique dans un établissement du secteur bancaire et financier, sur le marché des particuliers. Il commercialise l'offre de produits et services de son établissement, informe et conseille la clientèle dont il a la charge et prospecte de nouveaux clients. Dans ce métier de conseil et de vente, les qualités relationnelles jouent un rôle primordial.