



Certificateur : Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche

À l'issue de cette formation, vous serez capable de commercialiser l'offre de produits et de services de votre structure en informant et conseillant la clientèle à travers différents canaux de communication et de valider le diplôme de niveau 5

Echéance d'enregistrement : du 01/01/2024 au 31/12/2028

PROGRAMME

- U1 Culture Générale et Expression
 - U2 Langue Vivante Étrangère
 - U3 Accompagnement du parcours client de services bancaires et financiers
 - U4 Développement commercial
 - U5 Conseil et expertise en solutions bancaires financières
 - U6 Veille organisationnelle, juridique, économique et sectorielle
- Langue vivante étrangère LV2 (facultatif)*
- Certification professionnelle (facultatif)*
- Engagement étudiant (facultatif)*

OBJECTIFS

- Être capable d'accueillir et d'accompagner un client dans son parcours en veillant à la qualité du service rendu et à l'adaptation de la proposition formulée dans une logique de fidélisation
- Être capable de développer quantitativement et qualitativement l'activité en appliquant la politique commerciale de l'établissement ou du réseau d'établissements dans le respect des règles propres au secteur d'activité
- Être capable d'apporter un conseil et une expertise technique correspondant à la demande et à la situation de chaque client
- Être capable d'assurer une veille organisationnelle, juridique, économique et sectorielle permettant d'apporter une réponse actualisée et cohérente au client

LES TAUX

- Taux de réussite : 1ère session en 2026
- Taux de satisfaction : 1ère session en 2026

Prérequis : La formation est ouverte à tout public de niveau baccalauréat ou équivalent

DÉROULÉ DE LA FORMATION

Horaires : 08h30 - 17h30 (dont une heure de pause déjeuner)

Lieu : 9 Quai de Rotterdam 68110 ILLZACH

Durée : 1353h

Alternance : Alternance entre cours théoriques et pratiques en présentiel à raison de deux à trois jours par semaine (mercredi/jeudi/vendredi)

Pédagogie : Méthodes expositive, démonstrative, interrogative et active à l'aide d'apports théoriques et pratiques, de mises en situation réelles en présentiel

Modalités d'évaluation : Évaluation des compétences tout au long de la formation et passage de l'examen sous forme ponctuelle à l'écrit et à l'oral en fin de formation

Modalités pédagogiques: Méthodes expositive, démonstrative, interrogative et active à l'aide d'apports théoriques et pratiques, de mises en situation réelles en présentiel

Moyens : Salles de classe, Tableaux Blancs Interactifs, PC portables, Licence Office 365 pour les étudiants, espace coworking

Inscription : Parcoursup et/ou dossier de pré-inscription à remplir à la suite d'un entretien

Modalités d'accès : Accessible aux personnes en situation de handicap

SUITE DE PARCOURS

Métiers visés : Conseiller(ère) de clientèle, Chargé(e) de clientèle, Agent(e) administratif, Conseiller(ère) en gestion de patrimoine, Conseiller(ère) en assurance et épargne, Chargé(e) d'affaires

Poursuites d'études : DU Diplôme d'ingénierie en technique banque-assurance, Licence pro mention assurance, banque, finance : chargé de clientèle, Licence pro mention assurance, banque, finance : supports opérationnels, Diplôme du programme grande école

Passerelles : Passerelles possibles pour poursuivre vers une école de commerce ou en licence professionnelle ou générale en cursus universitaire