



# Banque, Finance, Assurance

## BLOC 2 : Accompagnement et conseil client suite à la réalisation d'un diagnostic de situation patrimoniale et financière

Bac + 3 reconnu par l'Etat – Niveau 6 - Code RNCP : 34573

### 1. *Financement et fiscalité :*

- C1** : Calculer le montant d'une succession ou effectuer des donations
- C2** : Calculer une mensualité de prêt, un ratio d'endettement
- C3** : Sélectionner une offre de prêt et apprécier la faisabilité de la demande de financement
- C4** : Connaître et différencier les impôts des particuliers
- C5** : Calcul et déclaration de l'impôt sur le revenu
- C6** : Calculer l'imposition sur la fortune immobilière
- C7** : Calculer l'imposition d'une plus-value immobilière
- C8** : Proposer les produits de défiscalisation en fonction des objectifs des clients

#### **PREREQUIS:**

- Niveau Bac +2 minimum
- Niveau BAC et 5 années d'expérience professionnelle

#### **PROFIL:**

- Sens de l'observation et de l'analyse
- Sens du relationnel
- Rigoureux et méthodique
- Esprit d'initiative

#### **PUBLIC:**

- Demandeur d'emploi
- Salarié
- Personne en reconversion
- Personne en situation de handicap (adaptation de la formation possible)

#### **NOTRE METHODE:**

- Les cours sont dispensés en face à face, en alternant des apports théoriques et des expériences pratiques
- L'équipe pédagogique est constituée principalement de professionnels de secteur

### 2. *Droit :*

- C1** : Repérer les problèmes juridiques
- C2** : Qualifier une situation juridiquement
- C3** : Conseiller et orienter le client vers une solution juridique adaptée

#### **Modalité d'évaluation :**

Chaque bloc de compétences se valide de manière indépendante.

Deux cas de figure :

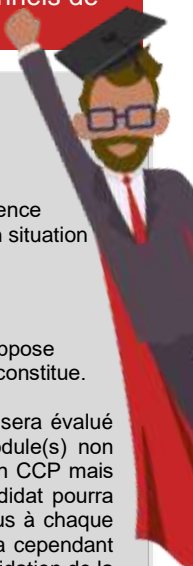
1. Validation des compétences par l'expérience
2. Validation des compétences par mise en situation professionnelle

#### **Validation totale ou partielle :**

La validation d'un bloc de compétences suppose l'acquisition de chaque compétence qui le constitue.

En cas de validation partielle, le candidat sera évalué lors d'un prochain jury sur le ou les module(s) non validé(s) uniquement. En cas d'échec à un CCP mais acquisition d'au moins un module, le candidat pourra conserver le bénéfice des résultats obtenus à chaque module acquis pendant 5 ans. Il ne pourra cependant bénéficier des résultats obtenus pour la validation de la certification tant que le CCP ne sera pas validé dans son intégralité.

Si l'ensemble des blocs de compétences est validé, la validation du titre par la formation est subordonnée à la présentation écrite et orale d'un mémoire réalisé autour d'une thématique globale, choisie par le candidat et en lien avec le secteur d'activité de la spécialité choisie.



### 3. Techniques de vente :

**C1** : Développer la communication commerciale, afin de prendre confiance en soi et créer un climat propice à la négociation

**C2** : Être capable de créer et utiliser des outils d'aide à la vente (OAV) :

- **Plan de découverte**
- **Argumentaire**
- **Plan de retraitement des objections**

**C3** : Mener un entretien complet de vente

**C4** : Prendre rendez-vous par téléphone, vendre par téléphone

### 4. Anglais appliqué :

**C1** : Être capable de comprendre un document écrit (lettre, e-mail, mémo, notice, planning, graphique, tableau...)

**C2** : Être capable de rédiger un essai ayant pour thème le monde du travail ou l'actualité économique (en argumentant, exprimant accords/désaccords...)

**C3** : Être capable de concevoir/compléter un jeu de rôle à partir de consignes écrites (dialogues au téléphone, accueil de clients / fournisseurs...)

**C4** : Être capable de rédiger un document professionnel (lettre, e-mail ...)

