

Bachelor Banque, Finance, Assurance

BLOC 1 : Gestion et développement d'un portefeuille de clients particuliers dans le respect de la réglementation

Bac + 3 reconnu par l'Etat – Niveau 6 - Code RNCP : 36978



1. Techniques bancaires – marché des particuliers – 85h :

C1 : Connaître le fonctionnement des banques et du système financier

C2 : Ouvrir des comptes chèques et gérer la vie des comptes (services et incidents)

C3 : Proposer des produits d'épargne bancaire

C4 : Proposer les différents crédits aux particuliers

C5 : Proposer des produits retraites

C6 : Proposer des produits financiers

C7 : Expliquer le fonctionnement et la fiscalité des échanges

C8 : Analyser une situation patrimoniale

C9 : Faire des préconisations et modifier un patrimoine

C10 : Proposer des solutions de placements bancaires – financiers ou immobiliers

2. Techniques de l'assurance – 55h :

C1 : Evaluer les besoins clients et expliquer les principes de l'assurance

C2 : Décrire les garanties, modes de souscription, règlements de sinistre et tarifications en assurance de personne

C3 : Décrire les garanties, modes de souscription, règlements de sinistre et tarifications en assurance habitation et immeuble

C4 : Décrire les garanties, modes de souscription, règlements de sinistre et tarifications en assurance automobile

C5 : Décrire les garanties, modes de souscription, règlements de sinistre et tarifications en assurance des risques d'entreprise

PREREQUIS :

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

PROFIL :

- Sens de l'observation et de l'analyse
- Sens commercial
- Persuasif et tenace
- Sens du relationnel

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



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* – 22h :

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

C2 : Créer et utiliser des Outils d'Aide à la Vente (OAV) tels que le plan de découverte, l'argumentaire, le plan de traitement des objections

C3 : Mener un entretien complet de vente

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



4. *Anglais* – 44h :

C1 : Comprendre un document écrit (lettre, e-mail, mémo, notice, planning)

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

C3 : Rédiger un document professionnel (e-mail)

