



V1-03.23 / mise à jour mars 2023

PRESENTATION BACHELOR CONSEILLER CLIENTELE ASSURANCES ET PRODUITS FINANCIERS

Prépare à la certification professionnelle "Conseiller de Clientèle en Assurances et Produits Financiers" enregistrée pour 3 ans au RNCP (Fiche RNCP 36144) sur décision du directeur de France Compétence suite à l'avis de la commission de la certification professionnelle du 26/01/2022, au niveau de qualification 6, code NSF 313 avec effet au 26/01/2022 jusqu'au 26/01/2025, délivré par SOGESTE – GROUPE ESCCOT, l'organisme certificateur. Les blocs de compétences représentent une modalité d'accès modulaire et progressive à la certification, dans le cadre d'un parcours de formation ou d'un processus de VAE, ou d'une combinatoire de ces modalités d'accès



Personnes à contacter :

M. Antony BROUSSET, Directeur
Tel : 06.76.14.61.19
Mail : antony@etiic-formation.fr

M. Laurent ANDRAUD, conseiller commercial
Tel : 07.86.75.76.33
Mail : commercial@etiic-formation.fr

531 rue de la Péronnière 42320 La Grand' Croix

04 77 73 62 62 contact@etiic-formation.fr www.etiic-formation.fr

Centre de formation enregistré sous le n° 82 42 01 141 42 auprès de la Région Rhône Alpes



ETIIC FORMATION, la volonté de réussir

Dans un environnement agréable : Centre de formation **par alternance (ou en formule premium)**, ETIIC FORMATION est une structure à dimension humaine.

L'effectif réduit par spécialité permet d'appliquer avec rigueur tous les outils pédagogiques. Nous mettons en place un suivi individualisé pour chaque parcours, avec la confiance, l'appui et la coopération de nos entreprises partenaires.

De par sa position géographique, ETIIC Formation est présent sur Lyon et sa périphérie, sur les bassins du Gier, de l'Ondaine, du Forez ainsi qu'en Haute-Loire.

Nos formations en alternance :

- BTS Gestion des Transports et Logistique Associée
- BTS Gestion de la PME
- BTS Management Commercial Opérationnel
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client

- BACHELOR GESTION SOCIALE ET PROJET RSE

*Prépare au titre Chargé de gestion sociale et de projet RSE
Titre certifié de niveau 6, codes NSF 315n et 315r, enregistré au RNCP le 02/03/2020, délivré par FORMATIVES*

- BACHELOR Responsable Marketing

*Prépare à la certification professionnelle « Responsable Marketing Opérationnel »-Code NSF 312N-Fiche RNCP36727.Certification professionnelle de niveau 6-Enregistrée au RNCP par décision du 20/07/2022 avec effet jusqu'au 20/07/2027 sous l'autorité et délivré par IFOCOP.
Certification accessible via le dispositif VAE*

- BACHELOR Conseil clientèle assurances et produits financiers

Prépare à la certification professionnelle "Conseiller de Clientèle en Assurances et Produits Financiers" enregistrée pour 3 ans au RNCP (Fiche RNCP 36144) sur décision du directeur de France Compétence suite à l'avis de la commission de la certification professionnelle du 26/01/2022, au niveau de qualification 6, code NSF 313 avec effet au 26/01/2022 jusqu'au 26/01/2025, délivré par SOGESTE – GROUPE ESCCOT, l'organisme certificateur. Les blocs de compétences représentent une modalité d'accès modulaire et progressive à la certification, dans le cadre d'un parcours de formation ou d'un processus de VAE, ou d'une combinatoire de ces modalités d'accès

- MAJOR en Ingénierie d'affaires

Prépare à la certification professionnelle « Ingénieur d'Affaires » enregistrée pour 3 ans au RNCP (Fiche RNCP35760) sur décision du directeur de France Compétence suite à l'avis de la commission de la certification professionnelle du 08/07/2021, au niveau de qualification 7, avec le code NSF 312 sous l'intitulé « Ingénieur d'Affaires » avec effet jusqu'au 08/07/2024, délivré par C3 INSTITUTE, l'organisme certificateur

- MAJOR Manager Ressources Humaines

Prépare au titre « MANAGER EN RESSOURCES HUMAINES » - Titre certifié de niveau 7, Code NSF 315n, paru au JO du 04/01/2019 au RNCP (Fiche RNCP28776), délivré par Formatives.

531 rue de la Péronnière 42320 La Grand' Croix

04 77 73 62 62

contact@etiic-formation.fr

www.etiic-formation.fr

Centre de formation enregistré sous le n° 82 42 01 141 42 auprès de la Région Rhône Alpes

L'alternance c'est :

- Un système de formation qui est fondé sur une phase pratique et une phase théorique qui alternent.
- Une véritable passerelle vers l'emploi et l'insertion professionnelle.
- Être formé à un métier et à la culture d'une entreprise.
- 2 types de contrats : le contrat d'apprentissage et le contrat de professionnalisation

	Contrat d'apprentissage	Contrat de professionnalisation
Quels publics ?	<p>Les jeunes âgés de 16 à 29 ans révolus</p> <p>Dérogation au-delà de 29 ans :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Préparer un diplôme ou titre supérieur à celui obtenu - Les travailleurs handicapés - Le projet de création ou reprise d'entreprise - Les sportifs de haut niveau <p>Être titulaire du BAC ou BAC+2 (pour les BACHELOR)</p>	<p>Les jeunes âgés de 16 à 25 ans</p> <p>Les demandeurs d'emploi âgés de 26 ans et plus</p> <p>Être titulaire du BAC ou BAC+2 (pour les BACHELOR)</p>
Quels employeurs ?	<ul style="list-style-type: none"> - Toutes les entreprises relevant du secteur artisanal, commercial, industriel et agricole - Les employeurs du milieu associatif et des professions libérales - Les employeurs du secteur non industriel et commercial (fonctions publiques d'Etat, territoriale et hospitalière et les établissements publics administratifs) 	<p>Tout employeur assujéti au financement de la formation professionnelle continue.</p> <p>L'État, les collectivités territoriales et leurs établissements publics administratifs ne peuvent pas conclure de contrat de professionnalisation.</p>
Quel type de contrat et combien de temps ?	<p>Il peut être conclu dans le cadre d'un CDD ou d'un CDI (Période d'apprentissage)</p> <p>Le contrat s'effectue sur la durée du cycle de formation conduisant à l'obtention du diplôme ou du titre visé (généralement 2 ans).</p> <p>La durée de formation représente au moins 25% de la durée totale du contrat ou de la période d'apprentissage.</p>	<p>Il peut être conclu dans le cadre d'un CDD ou d'un CDI (ProA)</p> <p>Le contrat s'effectue sur la durée du cycle de formation conduisant à l'obtention du diplôme ou du titre visé (généralement 2 ans)</p> <p>La durée de formation représente entre 15 à 25% de la durée du contrat sans pouvoir être inférieure à 150 heures.</p>

<p>Quelles conditions de travail ?</p>	<p>L'alternant est un salarié à part entière. A ce titre, les lois, les règlements et la convention collective de la branche professionnelle et celle de l'entreprise lui sont applicables dans les mêmes conditions qu'aux autres salariés.</p> <p>La durée légale du travail effectif est identique à celui des autres salariés (à savoir 35h/semaine).</p> <p>Le rythme de l'alternance est variable et dépend de la formation choisie (1semaine/1semaine ou 2jours/3 jours).</p>																							
<p>Quels droits et quelles obligations ?</p>	<p>Les droits sont ceux des autres salariés de l'entreprise : congés payés (5 semaines), protection maladie, maternité, accidents du travail...</p> <p>Les obligations : respecter le règlement intérieur de l'entreprise, effectuer les tâches confiées par l'employeur. En contrepartie, l'employeur rémunère le jeune et prend en charge sa formation.</p> <p>Conditions à cela : suivre les cours avec assiduité et se présenter aux examens !</p>																							
<p>Quelles rémunérations pour l'alternant ?</p>	<p>La rémunération varie en fonction de son âge mais progresse chaque année d'exécution de son contrat.</p> <p>N.B : Les conventions collectives peuvent prévoir des rémunérations plus élevées.</p> <p>Voir tableaux ci-dessous.</p>	<p>La rémunération varie en fonction du niveau de sa formation initiale et de son âge.</p> <p>N.B : Les conventions collectives peuvent prévoir des rémunérations plus élevées.</p> <p>Voir tableaux ci-dessous.</p>	<p>Pour un contrat d'apprentissage :</p> <table border="1" data-bbox="448 1632 1331 1962"> <thead> <tr> <th>Salaire mensuel minimum</th> <th>16 à 17 ans</th> <th>18 à 20 ans</th> <th>21 à 25 ans</th> <th>26 ans et plus</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1^{ère} année</td> <td>27% du SMIC</td> <td>43% du SMIC</td> <td>53% du SMIC</td> <td>100% du SMIC</td> </tr> <tr> <td>2^{ème} année</td> <td>39% du SMIC</td> <td>51% du SMIC</td> <td>61% du SMIC</td> <td>100% du SMIC</td> </tr> <tr> <td>3^{ème} année</td> <td>55% du SMIC</td> <td>67% du SMIC</td> <td>78% du SMIC</td> <td>100% du SMIC</td> </tr> </tbody> </table>		Salaire mensuel minimum	16 à 17 ans	18 à 20 ans	21 à 25 ans	26 ans et plus	1^{ère} année	27% du SMIC	43% du SMIC	53% du SMIC	100% du SMIC	2^{ème} année	39% du SMIC	51% du SMIC	61% du SMIC	100% du SMIC	3^{ème} année	55% du SMIC	67% du SMIC	78% du SMIC	100% du SMIC
Salaire mensuel minimum	16 à 17 ans	18 à 20 ans	21 à 25 ans	26 ans et plus																				
1^{ère} année	27% du SMIC	43% du SMIC	53% du SMIC	100% du SMIC																				
2^{ème} année	39% du SMIC	51% du SMIC	61% du SMIC	100% du SMIC																				
3^{ème} année	55% du SMIC	67% du SMIC	78% du SMIC	100% du SMIC																				

	<p>Pour un contrat de professionnalisation :</p>			
	<p>Salaire mensuel minimum</p>	<p>Moins de 21 ans</p>	<p>21 ans à 25 ans</p>	<p>26 ans et plus</p>
	<p>BAC PRO, BAC TECHNO, BP ou BT équivalent</p>	<p>65% du SMIC</p>	<p>80% du SMIC</p>	<p>100% du SMIC ou 85% du minimum prévu par la convention collective</p>
	<p>BAC général</p>	<p>55% du SMIC</p>	<p>70% du SMIC</p>	
<p>Quelles aides financières possibles pour les entreprises ?</p>	<p>Pour les contrats d'apprentissage éligibles signés à compter du 1er janvier 2019 :</p> <ul style="list-style-type: none"> - La réduction générale des charges <ul style="list-style-type: none"> - La prise en charge de la formation en CFA par son opérateur de compétences (OPCO), sous réserves - Les aides possibles de l'Agefiph, accordées pour l'embauche des travailleurs handicapés - Aide pour la formation tuteur : se renseigner auprès de votre OPCO pour le financement 		<ul style="list-style-type: none"> - L'aide forfaitaire de Pôle emploi pour l'embauche d'un demandeur d'emploi de 26 ans et plus, d'un montant maximal de 2.000 euros. - L'aide à l'embauche d'un demandeur d'emploi de 45 ans et plus, d'un montant maximal de 2.000 euros. Elle est cumulable avec l'aide forfaitaire de Pôle Emploi - La réduction générale de charges - Une absence d'indemnités de fin contrat pour les CDD - des actions de formation financées par des opérateurs de compétences (OPCO) qui peuvent aussi prendre en charge la formation du tuteur - L'agefiph accorde des primes à l'embauche, à la consolidation de l'emploi, à l'accessibilité et à l'aménagement des postes pour les alternants handicapés. 	
	<p>Vous trouverez ci-dessous un lien permettant d'établir une simulation de calcul de rémunération et des aides aux employeurs :</p> <p>https://www.alternance.emploi.gouv.fr/portail_alternance/jcms/gc_5504/simulateur-employeur</p>			



TOUT SAVOIR SUR LE BACHELOR CONSEILLER CLIENTELE ASSURANCES ET PRODUITS FINANCIERS

Prépare à la certification professionnelle “Conseiller de Clientèle en Assurances et Produits Financiers” enregistrée pour 3 ans au RNCP (Fiche RNCP 36144) sur décision du directeur de France Compétence suite à l’avis de la commission de la certification professionnelle du 26/01/2022, au niveau de qualification 6, code NSF 313 avec effet au 26/01/2022 jusqu’au 26/01/2025, délivré par SOGESTE – GROUPE ESCCOT, l’organisme certificateur. Les blocs de compétences représentent une modalité d’accès modulaire et progressive à la certification, dans le cadre d’un parcours de formation ou d’un processus de VAE, ou d’une combinatoire de ces modalités d’accès

Dans le cadre d’un plan commercial collectif de prospection du marché local des particuliers et des professionnels et de fidélisation de la clientèle, le Conseiller de clientèle en assurances et produits financiers intervient dans la déclinaison de la stratégie commerciale au niveau local. Il mettra en œuvre des actions commerciales et de communication pour satisfaire la clientèle dans un contexte omnicanal.

OBJECTIFS DU DIPLÔME, A TERME :

- Mettre en place des pratiques réglementaires et des services dédiés
- Réaliser des diagnostics stratégiques adaptés à la clientèle
- Définir et organiser la stratégie commerciale
- Fidéliser la clientèle
- Développer le portefeuille client
- Réaliser un diagnostic complet de la situation du client et élaborer une offre en fonction
- Conduire un entretien de vente conseil
- Instruire et gérer des contrats d’assurances ou financier
- Gérer des sinistres
- Gérer les insatisfactions client
- Identifier les risques financiers

QUALITES REQUISES

- Intérêt pour le métier
- Autonomie
- Rigueur
- Sens du contact

RYTHME DE L’ALTERNANCE

Formation sur **1 année** avec un rythme d’alternance de **2 jours en formation et 3 jours en entreprise**, soit 509 heures de formation.

LES DEBOUCHES DU BACHELOR CONSEILLER CLIENTELE ASSURANCES ET PRODUITS FINANCIERS

Collaborateur d’agence
Conseiller commercial
Conseiller en assurances

531 rue de la Péronnière 42320 La Grand’ Croix

04 77 73 62 62

contact@etiic-formation.fr

www.etiic-formation.fr

Centre de formation enregistré sous le n° 82 42 01 141 42 auprès de la Région Rhône Alpes



Chargé d'affaires en banque et assurance

Chargé de clientèle particuliers

Chargé de clientèle professionnel (travailleurs non-salariés)

Poursuite d'études possible en Bac+5

PROGRAMME DE COURS

- BLOC 1 : Organisation et mise en œuvre de la stratégie commerciale en agence bancaire/assurance ou courtier
- BLOC 2 : Gestion d'un portefeuille client et fidélisation dans un contexte omnicanal
- BLOC 3 : Conseil et vente des produits d'assurances et financiers dans le respect du cadre réglementaire
- BLOC 4 : Elaboration d'une offre sur mesure de produits d'assurances et financiers pour les particuliers et partenaires TNS

2 dossiers qui sont une véritable opportunité pour l'entreprise :

- Un diagnostic stratégique réalisé par le candidat sur son entreprise d'accueil.
- A partir d'une situation rencontrée en entreprise, l'apprenant doit développer un plan d'actions commerciales et communication digitale en réponse à une problématique identifiée.

BACHELOR CONSEILLER CLIENTELE ASSURANCES ET PRODUITS FINANCIERS

Certification professionnelle "Conseiller de Clientèle en Assurances et Produits Financiers" enregistrée pour 3 ans au RNCP (Fiche RNCP 36144) sur décision du directeur de France Compétence suite à l'avis de la commission de la certification professionnelle du 26/01/2022, au niveau de qualification 6, code NSF 313 avec effet au 26/01/2022 jusqu'au 26/01/2025, délivré par SOGESTE – GROUPE ESCCOT, l'organisme certificateur. Les blocs de compétences représentent une modalité d'accès modulaire et progressive à la certification, dans le cadre d'un parcours de formation ou d'un processus de VAE, ou d'une combinatoire de ces modalités d'accès

Durée : 12 mois (509 heures)

Code RNCP

Publics visés : Titulaires d'un BAC+2 désireux d'obtenir un diplôme de niveau BAC+3- 180 EC

36144

Prérequis : Être titulaire du BAC +2

Modalités de recrutement et d'admission : Test ; Entretien ; Dossier

Délais d'accès à la formation : selon date de rentrée de la section (selon planning joint)








Objectifs de la formation : Préparer les alternants à l'obtention du titre de conseiller de clientèle en assurances et produits financiers

Objectifs du diplôme à terme

Débouchés

Mettre en place des pratiques réglementaires et des services dédiés	Collaborateur d'agence
Réaliser des diagnostics stratégiques adaptés à la clientèle	Conseiller commercial
Définir et organiser la stratégie commerciale	Conseiller en assurances
Fidéliser la clientèle	Chargé d'affaires en banque et assurance
Développer le portefeuille client	Chargé de clientèle particuliers
Réaliser un diagnostic complet de la situation du client et élaborer une offre en fonction	Chargé de clientèle professionnel (travailleurs non-salariés)
Conduire un entretien de vente conseil	
Instruire et gérer des contrats d'assurances ou financier	Poursuite d'études possible en Bac+5
Gérer des sinistres	
Gérer les insatisfactions client	
Identifier les risques financiers	

Moyens Pédagogiques :

-  Cours sur vidéoprojecteur
-  Supports pédagogiques
-  Exercices en rapport avec l'acquisition des compétences visées
-  Utilisation de moyens multimédias
-  Simulations d'examens (oraux et pratiques)
-  Études de cas
-  Encadrement lors de la réalisation des dossiers

Modalités et tarifs : groupes de 10 à 15 personnes – Formation en alternance (selon planning joint) -Présentiel (des émargements seront demandés aux stagiaires par demi-journées de formation)

Accessible en contrat d'apprentissage, en contrat de professionnalisation (financé par les OPCO selon accord de prise en charge)

Accessibilité : Mise en place de modalités spécifiques (rattrapages de cours, soutien, formation à distance...) et accès pour les publics handicapés.

Évaluations

Évaluations formatives réalisées tout au long de la formation.

Remises de livrables imposés par le certificateur à des dates précises

Études de cas nationales et jeux de rôles

531 rue de la Péronnière 42320 La Grand' Croix

04 77 73 62 62

contact@etiic-formation.fr

www.etiic-formation.fr

Centre de formation enregistré sous le n° 82 42 01 141 42 auprès de la Région Rhône Alpes

Évaluation finale : Grand Oral de la Certification professionnelle « Conseiller de Clientèle en Assurances et Produits Financiers »

Evaluation conjointe avec l'entreprise annuelle (janvier) au support du livret de suivi de l'alternant

Validation/Certification

Remise de l'attestation de formation.

Sous réserve de réussite à l'examen, délivrance de la Certification professionnelle « Conseiller de Clientèle en Assurances et Produits Financiers », enregistré au RNCP au niveau 6, en partenariat avec SOGESTE-GROUPE ESCOT. Une capitalisation par bloc est possible.

Une capitalisation par bloc est possible. Chaque bloc validé est acquis à vie. Pour les blocs non validés rattrapage du Grand Oral possible.

Programme :

FORMATION 1 an : 509 HEURES

Environ 16 heures/semaine pour 20 semaines (320 heures) + 12 semaines à 15heures (180 heures)+ 2 jours (9 heures) soit 509 heures

4 Blocs de compétences

Enseignements	Nombre heures du module
BC1-Organisation et mise en œuvre de la stratégie commerciale en agence bancaire/assurance ou courtier (4 modules)	70 heures
BC2-Gestion d'un portefeuille client et fidélisation dans un contexte omnicanal (3 modules)	133 heures
BC3- Conseil et vente des produits d'assurances et financiers dans le respect du cadre réglementaire (5 modules)	91 heures
BC4-Elaboration d'une offre sur mesure de produits d'assurances et financiers pour les particuliers et partenaires TNS (4 modules)	203 heures
Evaluations nationales	12 heures

TOTAL : 509 heures/annuelles

(Les jours fériés non encore répertoriés seront rattrapés et les évaluations réalisées sur des plannings spécifiques)