

## Plaquette de présentation

# Conseiller(e) de clientèle en assurances et produits financiers

Molera Formation c'est le CFA spécialisé en comptabilité et finance situé en Avignon.

L'objectif : Favoriser l'apprentissage personnalisé, grâce à des intervenants experts dans leur domaine et des classes de 15 élèves maximum dans des locaux équipés.

### Notre secteur



Le CFA est installé dans la zone AGROPARC et notre réseau de partenaires se situe entre les départements du Gard, du Vaucluse et des Bouches du Rhône.

### Nos valeurs



Bienveillance



Rigueur



Accompagnement

## LE BACHELOR CONSEILLER(E) DE CLIENTÈLE EN ASSURANCES ET PRODUITS FINANCIERS



En partenariat avec l'ESCCOT, ce titre forme les étudiants à l'analyse des besoins des clients et à la proposition de produits adaptés. Il permet une rapide intégration professionnelle. La formation est composée de quatre blocs.

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, avec le code NSF 313 sous l'intitulé « Conseiller de Clientèle en Assurances et Produits Financiers » avec effet

jusqu'au 26/01/2025, délivré par SOGESTE - GROUPE ESCCOT, l'organisme certificateur. Cette certification professionnelle est constituée de 4 blocs de compétences. 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. Cette certification professionnelle est inscrite sur la liste des certifications professionnelles RNCP 36144 sous le code diplôme 26X31310.



### Infos générales

Diplôme niveau : niveau 6

RNCP : 36144

Code diplôme : 26X31310

Type et durée :

Alternance sur 9 mois (CFA jeudi vendredi et les autres jours en entreprise). En initial, l'étudiant(e) doit réaliser 16 semaines de stage.

Tarif : 6000€ par an, Formation financée en partie par les OPCO si alternance.



### Prérequis

Niveau d'étude : candidats titulaires d'un Bac + 2 ou d'un niveau 5 validé.

VAPP :

Candidats de niveau Bac+2 (ou formation de niveau 5) complété d'un an d'expérience minimum (hors alternance). OU d'un niveau 4 et justifiant de 3 années d'expériences professionnelles minimum pour toutes les voies d'accès (formation initiale ou continue).



### Objectifs pédagogiques

Accueillir, informer et conseiller les clients via les multiples canaux de communication.  
Traiter les opérations courantes, instruire les demandes et gérer les litiges.  
Gérer, animer, fidéliser et développer un portefeuille de clients particuliers et professionnels.  
Prospecter, élaborer des fichiers clients, négocier.  
Appliquer la réglementation.  
Analyser la situation juridique et fiscale.



### Taux

Taux d'insertion global moyen à 6 mois : 84%

Taux d'insertion moyen dans le métier visé : 75%



## **BLOC 1 : Organisation et mise en œuvre de la stratégie commerciale en agence bancaire, d'assurance ou courtier**

- Situer son activité dans l'organisation globale de l'assurance et de la banque
- Formaliser les objectifs de vente et identifier les moyens et ressources nécessaires
- Organiser l'activité commerciale, à l'aide d'indicateurs de performance

## **BLOC 2 : Gestion d'un portefeuille client et fidélisation dans un contexte omnicanal**

- Proposer et mettre en place des actions de fidélisation dans un contexte omnicanal
- Participer au déploiement de la stratégie de communication digitale

## **BLOC 3 : Conseil et vente de produits d'assurances et financiers dans le respect du cadre réglementaire**

- Conseiller le client ou prospect, dans le respect du devoir de conseil
- Détecter et traiter les insatisfactions clients
- Respect du cadre réglementaire

## **BLOC 4 : Elaboration d'une offre sur-mesure de produits d'assurances ET financiers pour les particuliers et professionnels TNS**

- Elaborer une offre complète et sur mesure d'assurances et de prévoyance
- Participer à la mise en œuvre de gestion de sinistres

## MODALITÉS D'ÉVALUATION



### **BLOC 1**

- Diagnostic stratégique Ecrit
- Contrôle de connaissances

### **BLOC 2**

- Plan d'actions commerciales et communication digitale Ecrit + Oral
- Contrôle de connaissances

### **BLOC 3**

- Diagnostic et proposition commerciale - Ecrit
- Entretien de vente conseil - Oral
- Relation client - Oral
- Contrôle de connaissances

### **BLOC 4**

- Construction d'une offre commerciale de produits d'assurance et gestion d'un sinistre - Ecrit
- Construction d'une offre commerciale de produits financiers - Ecrit
- Contrôle de connaissances

Evaluations Professionnelles des compétences métier et comportementales par le tuteur entreprise.

Auto-évaluations des compétences métier et comportementales par l'apprenant.

Grand Oral de la certification organisé par l'organisme certificateur.

## DÉBOUCHÉS



Le secteur de la banque et de l'assurance présente bon nombre de possibilités d'emploi. L'occasion pour les diplômés de s'impliquer davantage dans ce domaine passionnant. En effet, les spécialisations se multiplient pour faire face à notre monde moderne évoluant sans cesse. Suite à l'obtention de ce diplôme, vous pouvez devenir collaborateur/trice d'agence, chargé(e) de clientèle professionnelle, chargé(e) de clientèle particuliers, conseiller(ère) commercial, conseiller(ère) en assurances ou chargé(e) d'affaires en banque et assurances.

SAS MOLERA FORMATION au capital social de 5 000 euros -

Siret : 90254027700016 -

RCS/RM : 902 540 977 R.C.S. Avignon

Numéro déclaration d'activité : 93840443584

cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.

- Num. TVA intracommunautaire : FR91902540277 - NAF APE : 8559B

Adresse siège social : 57 Place Paul Arène 84800 L'Isle sur la Sorgue

[www.yourformation.fr](http://www.yourformation.fr)

Yourformation.fr

81-85 rue du traité de Rome, AVIGNON

[pascal.molera@yourformation.fr](mailto:pascal.molera@yourformation.fr)

06.07.80.45.30 - Pascal MOLERA

