

BAC + 3
1 an



BAC+3 CONSEILLER DE CLIENTÈLE EN ASSURANCE ET PRODUITS FINANCIERS

UN DIPLÔME POUR DÉVELOPPER DES COMPÉTENCES EN ASSURANCE ET BANQUE

OBJECTIFS

À l'issue de cette formation, vous serez un conseiller de clientèle en Assurances et Produits Financiers apte à gérer et développer un portefeuille de clients particuliers et professionnels. Vous interviendrez tant en assurance de personnes qu'en assurance de biens.

Vous serez à même de :

- mettre en œuvre des actions commerciales et de communication pour satisfaire la clientèle dans un contexte omnicanal : Développer des stratégies de vente et de fidélisation multicanal pour offrir un service de proximité et répondre aux besoins d'une clientèle variée.
- conseiller vos clients de manière qualitative et au plus près des besoins et attentes afin d'apporter une solution personnalisée : Identifier les besoins des clients pour proposer des solutions sur mesure, établissant ainsi une relation de confiance et renforçant leur fidélité.
- connaître les produits disponibles et leurs plus-values : Maîtriser les produits d'assurance et financiers pour mettre en avant leurs avantages et recommander les solutions les plus adaptées à chaque client.



Rentrée :
Septembre 2025
Parcours en 1 an



Durée :
580 heures en centre de formation



Rythme :
Alternance
2 semaines en centre
2 semaines en entreprise



Prérequis :
Être titulaire d'un BAC+2 -
120 ects (tertiaire-
commerce)



Méthode mobilisée :
Cours réalisés par des professionnels; certains sont dispensés à distance
Alternance d'apports théoriques et de cas pratiques
Formation hybride (distanciel exceptionnel)



Type de contrat :

- Apprentissage
- Professionnalisation
- Salarié (nous consulter)
- Autre financement (nous consulter)

Certifications
AMF[°]
et TOEIC
incluses

L'examen AMF est un examen obligatoire pour tous les prestataires de services financiers : les vendeurs, gérants, responsables de compensation d'instruments financiers et responsables du post-marché.

POURQUOI CE BAC+3 ?

- **Une double compétence recherchée** : Ce BAC+3 combine expertise en assurance et en produits financiers, offrant une polyvalence très demandée pour la gestion de patrimoine et la protection des biens.
- **Un métier d'avenir** : La demande de conseil en gestion financière et assurance est en pleine croissance, ouvrant la voie à des carrières variées et durables.
- **Un rôle de conseil personnalisé** : Vous développerez des compétences pour accompagner les clients dans leurs choix d'assurance et de placement, en leur proposant des solutions adaptées.
- **Des compétences pratiques** : Cette formation prépare à gérer des portefeuilles clients, conseiller en épargne.

PROGRAMME

Parcours Soft-Skills et Insertion Professionnelle

- Didactique et méthodologies d'apprentissage
- Positionnement personnel et professionnel
- Culture d'entreprise
- Les nouvelles formes de travail et de collaboration
- Communication interpersonnelle
- Veille stratégique et concurrentielle

Bloc de compétences

- Bloc 1 : Organisation et mise en œuvre de la Stratégie commerciale en agence bancaire, d'assurance ou courtier
- Bloc 2 : Gestion d'un portefeuille client et fidélisation dans un contexte omnicanal
- Bloc 3 : Gestion d'un portefeuille client et fidélisation dans un contexte Conseil et vente de produits d'assurances et financiers dans le respect du cadre réglementaire



Niveau du diplôme :
BAC+3 - Niv 6 - 180 ECTS
Licence Générale



Code RNCP : 36144
Code diplôme : 36R3130A



Evaluation :

- Contrôle continu et Partiels sous réserve des unités
- Soutenance du mémoire orale



Modalité d'admission :

Etude du dossier de candidature, entretien de motivation



Taux de réussite 2024 :
92,85%



Lieu de la formation :

Co'Sup
53 rue Louis Pasteur
76130 Mont Saint Aignan



Informations :

Hélène HABASQUE
helene.habasque@co-sup.com
06.35.16.28.16

CERTIFICATION PROFESSIONNELLE "CONSEILLER DE CLIENTÈLE EN ASSURANCES ET PRODUITS FINANCIERS" ENREGISTRÉE POUR 3 ANS AU RNCP (FICHE RNCP 36144) SUR DÉCISION DU DIRECTEUR GÉNÉRAL DE FRANCE COMPÉTENCES EN DATE 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

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

Majeure Assurance

- Remise à niveau des fondamentaux
- Enseignement de spécialité
 - Module 1 : découverte gestion financière
 - Module 2 : management commercial opérationnel

SUITE DE PARCOURS

Insertion Professionnelle

- Collaborateur d'agence
- Chargé d'affaires en banque et/ou assurances
- Conseiller commercial en mutuelle
- Conseiller en assurances
- Chargé de clientèle particuliers
- Chargé de clientèle professionnelle (TNS)
- Courtier en crédit Gestionnaire de portefeuille
- Chef de secteur
- Chargé de développement

Poursuite d'études

- Mastère de type gestion de patrimoine



**Pour plonger dans
la vie de Co'Sup,
suivez-nous sur
Instagram !**



Aucun frais d'inscription



Mandataire Porteur Greta
Rouen N° SIRET : 197 600
968 000 22
N° déclaration d'existence
: 2376P001876
Code APE : 8559A



Accès :
Parking
A 7 min de la gare de
Rouen via le réseau
Astuces

- Bus : F2, F7, F8, 10, 43
- TEOR : T1



Accès handicapés :
Locaux accessibles aux
personnes en situation
de handicap



Espace Déjeuner
avec micro ondes et
distributeurs



Bureau Des Elèves