



AVEC LA BANQUE, J'INVESTIS POUR MON AVENIR !

Découvrez le
**BACHELOR EN ALTERNANCE CONSEILLER GESTIONNAIRE
BANCASSURANCE CLIENTÈLE DES PARTICULIERS**



CFA DIFCAM
www.difcam.com

POURQUOI PAS VOUS ?

You êtes salarié ou en recherche d'emploi, avec une expérience de relation client et souhaitez vous **reconvertir** dans la Banque-Assurance ?

You travaillez dans la **banque ou l'assurance** et souhaitez booster votre carrière ?

You voulez préparer une **formation diplômante** en dehors des périodes prévues par les universités et les écoles de commerce ?



Tentez notre **Bachelor en Alternance**
Conseiller gestionnaire bancassurance
clientèle des particuliers

EN QUOI CONSISTE LE MÉTIER ?

Un(e) Conseiller(e) clientèle des particuliers en Banque-Assurance est chargé(e) de distribuer des produits et des services de base à des personnes physiques qui agissent dans le cadre de leurs intérêts personnels.

Concrètement, il/elle

- Gère un portefeuille de clients particuliers
- Conseille et accompagne les clients dans leurs projets de vie personnel et familial
- Organise son activité pour fidéliser les clients et conquérir les prospects dans un environnement multicanal (téléphone, mail, visio, tchat, ...)



ET POUR L'AVENIR ?

Le secteur est en transformation constante du fait des évolutions sociétales (modes de consommation, de travail ...) et technologiques (digital, blockchain, intelligence artificielle, big data,...).

La tendance va aller vers toujours plus d'expertise, de service personnalisé, où chaque client/prospect est traité comme un cas particulier.

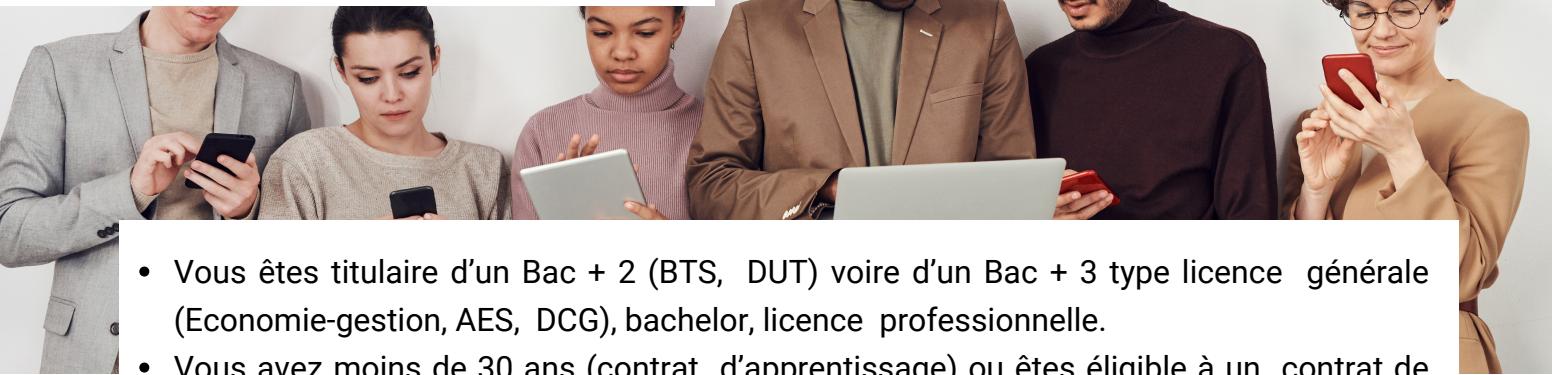
Une relation client omnicanale d'excellence, tournée vers l'humain.

Etes-vous fait pour le métier ?

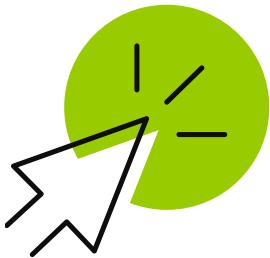
- J'ai le goût du conseil et de la vente.
- J'ai le sens des responsabilités.
- J'ai un intérêt pour les produits financiers et d'assurance.
- J'aime relever les défis.
- Ma priorité est la satisfaction client.
- J'ai une grande qualité d'écoute.
- J'aime travailler en équipe.
- Je suis à l'aise avec le numérique.

➤ Si oui, vous avez tous les atouts pour réussir dans le métier de conseiller clientèle des particuliers !

QUELS SONT LES CRITÈRES POUR POSTULER ?



- Vous êtes titulaire d'un Bac + 2 (BTS, DUT) voire d'un Bac + 3 type licence générale (Economie-gestion, AES, DCG), bachelor, licence professionnelle.
- Vous avez moins de 30 ans (contrat d'apprentissage) ou êtes éligible à un contrat de professionnalisation.
- Vous avez idéalement une expérience en relation client.



Vous n'avez pas le diplôme requis mais vous avez une expérience professionnelle ?

Faites une demande de Validation des Acquis Professionnels (VAP).

Le dispositif VAP n'est pas diplômant en lui-même. C'est une autorisation d'inscription pour préparer le diplôme.

Etes-vous fait pour l'alternance ?

- Je suis autonome et sais prendre des initiatives.
- J'ai le goût d'apprendre, je suis curieux.
- Je sais écouter.
- Je sais me remettre en question.
- Je sais travailler en équipe.
- Je suis organisé et méthodique.
- Je suis prêt à m'investir sur 12 mois.
- Je suis à l'aise à l'écrit et à l'oral.

Si oui, vous avez tous les atouts pour décrocher le Bachelor en Alternance !



Pourquoi choisir l'alternance ?

Parce que c'est un véritable tremplin en terme d'expériences professionnelles !

Se former en alternance, c'est acquérir des compétences théoriques et les mettre en application dans l'entreprise. Vous serez un professionnel complet et opérationnel.

Opter pour l'alternance, c'est l'opportunité d'intégrer le monde bancaire et de poursuivre un parcours professionnel riche et diversifié.

83% de nos alternants diplômés sont recrutés à l'issue de leur formation en agence bancaire ou d'assurance.

LE BACHELOR EN ALTERNANCE



Concrètement, votre formation

- **12 mois** de montée en compétences
- Du temps en entreprise pour apprendre en situation de travail
- Des **formations à distance via une plateforme de e-learning** et des regroupements (en salle de formation ou en classe virtuelle)
- Des validations par contrôles continus et examens écrits tout au long du parcours
- Une **épreuve orale de synthèse** en fin de parcours
- Un diplôme **Bac +3** (niveau 6) – Code RNCP35964

Le programme

BLOC DE COMPÉTENCES	QUELQUES MATIÈRES	BLOC DE COMPÉTENCES	QUELQUES MATIÈRES
BANQUE AU QUOTIDIEN	Moyens de paiement, droit, responsabilité bancaire, certification AMF (Autorité des Marchés Financiers)	RELATION CLIENT	Conquête et négociation commerciale, gestion des incivilités, communication écrite, soft skills (collaboration, organisation, agilité)
ASSURANCE & EPARGNE	Contrats IARD, produits d'assurance, démarche commerciale, culture économique et financière, épargne bancaire, épargne financière, assurances vie	FISCALITE	Déclaration de revenus, impôt
		TECHNIQUES DE FINANCEMENT	Crédits consommation, habitat, gestion de dossiers, certification DCI (Directive Crédit Immobilier)

Les points forts de la formation



- **83%** de taux d'embauche
- Une formation **100%** prise en charge
- Une formation rémunérée (**de 43% à 100% du SMIC**), avec les avantages salarié de l'entreprise
- Un diplôme **Bac +3** certifié **RNCP**
- Deux sessions ouvertes par an (septembre ou février), sur **la France entière** selon le plan de recrutement des employeurs
- Ouvert en **contrat d'apprentissage ou en contrat de professionnalisation**
- **Des contenus actualisés** selon les évolutions du secteur

- **Deux certifications réglementaires** (AMF, DCI) incluses dans le parcours
- Un parcours maximisant l'**acquisition des connaissances** : un apprentissage individuel en ligne pour acquérir la théorie à son rythme ; des formations en groupe pour apporter des compléments et réaliser des mises en situation et exercices d'application pour préparer le transfert opérationnel
- Un **dispositif éprouvé** depuis son démarrage en février 2018

LE CFA DIFCAM

- Une « **mise à niveau** » en banque assurance assurée par nos formateurs
- Des **temps dédiés et accompagnés** pour préparer les certifications réglementaires (AMF, DCI) et les examens du Bachelor
- Des **intervenants professionnels**, attachés à transmettre leur expérience et leur passion du métier
- Un **accompagnement durant tout votre parcours** assuré par nos formateurs, un coordinateur DIFCAM, un tuteur entreprise, un correspondant RH entreprise
- Des **bilans réguliers individuels et collectifs** pour bien vivre l'alternance et réussir la formation
- Un **livret d'apprentissage numérique** pour suivre les activités, les missions, les résultats et la progression dans l'acquisition des connaissances



Les raisons de nous rejoindre

- Un diplôme délivré par l'**IFCAM**
- Un **accompagnement assuré** en vue d'un double objectif : l'obtention du diplôme et la professionnalisation



Comment postuler ?

- Participez aux **événements** organisés par le **CFA DIFCAM** (afterwork, job dating)
- Poursuivez par des **entretiens au sein des entreprises intéressée(s) par votre profil**
- Contactez l'une de nos **8 délégations régionales** ou rendez-vous sur notre site www.difcam.com ou les **réseaux sociaux** !





POUR NOUS CONTACTER



www.difcam.com



[@difcam_cfa](https://www.instagram.com/difcam_cfa)



[@CFA DIFCAM](https://www.facebook.com/CFA.DIFCAM)



[@CFA DIFCAM](https://www.linkedin.com/company/cfa-difcam)



[PODCAST BEA](#)

EN PARTENARIAT AVEC

