

Diplôme visé - Programme Grande Ecole

Formation de 2 ans en alternance

Niveau 7 RNCP 42298

Date d'enregistrement de la certification : 26/05/2026

Organisme certificateur : Institut de Gestion Sociale (IGS)



BNP Paribas, en partenariat avec l'ICD Business School, propose un parcours d'apprentissage en alternance qui permet d'accéder aux fonctions commerciales auprès de la clientèle des professionnels des établissements financiers et de crédit.

Métier visé

Chargé d'Affaires Professionnels (H/F)

Le Chargé d'Affaires Professionnels (H/F) est le partenaire privilégié d'artisans, de commerçants et de professions libérales dans la réalisation de leurs projets professionnels et privés.

Perspectives

Possibilités d'évolutions ultérieures vers des postes de Directeur d'agence, de Chargé d'affaires entrepreneurs, de Banquier privé.

Programme

Ce cursus se caractérise par :

- Un parcours professionnalisant, fondé sur la mise en pratique et la réalisation de projets ;
- Une pédagogie réflexive et appliquée qui fait appel à des études de cas réels et fictives (business labs) ;
- Une formation assurée par des enseignants et par des professionnels du secteur bancaire et de l'assurance permettant un apprentissage efficace des connaissances académiques et des compétences professionnelles ;
- Une formation répondant à la fois aux exigences académiques de l'État (ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche) et aux compétences opérationnelles attendues par les établissements bancaires ;
- Une attention particulière portée aux enjeux clés du secteur : conformité, conseil, analyse et décision, qui assure sa crédibilité auprès des acteurs du secteur.



CONTRAT

Contrat d'apprentissage de **24 mois**
504 heures de formation par an



RYTHME

1 à 2 semaine(s) complète(s) de cours
par mois



COÛT

Gratuit pour l'apprenti (H/F)



ALTERNANCE

L'alternant occupera un poste de
Chargé d'affaires professionnels (F/H)
dans l'une de nos agences BNP Paribas
d'Ile de France



LIEUX DE FORMATION

En présentiel,
sur le Campus de l'ICD Business School
12 rue Alexandre Parodi 75010 Paris



RÉMUNÉRATION

Réglementée par les dispositifs
relatifs à l'alternance

Modalités pédagogiques

Les **blocs de compétences** sont constitués de différents modules de formation dispensés essentiellement en présentiel.

Tout au long de la formation, les apprenants ont accès à des ressources pédagogiques et sont amenés à réaliser des études de cas ou mises en situation professionnelle.

Modalités d'évaluations

Examen et conditions de délivrance du titre

2 types d'évaluation :

- Contrôle continu écrit et/ou oral
- Examens finaux écrits et/oraux

Modalités d'admission

Prérequis :

- Être diplômé d'un Bac+3 ou Bac+4 de préférence en Banque, assurance ou commerce.
- Être éligible à un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation (contrat en alternance)

Processus de recrutement :

- Dépôt du dossier de candidature sur le site de l'ICD ou sur le site BNP Paribas
- Admissibilité sur la base des résultats académiques
- Entretien individuel de motivation
- Entretien individuel métier
- Démarrage du contrat d'apprentissage/de professionnalisation et de la formation selon les dates de rentrée

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

La formation et les locaux sont accessibles aux personnes en situation de handicap (dont personnes à mobilité réduite). Si vous êtes concerné, **B-School by BNP Paribas** dispose d'un référent handicap qui sera en mesure de vous accompagner afin de faciliter votre intégration et votre suivi pédagogique.

Contact :

recrutement.b-school@bnpparibas.com

Le programme de formation se décompose en 9 blocs de compétences pour un total de 1108 heures :

BLOC 1

Déployer dans l'organisation un système de veille pour élaborer et mettre en oeuvre la stratégie commerciale et marketing

BLOC 2

Décliner la vision stratégique de l'entreprise en plans d'actions opérationnels pour piloter l'activité

BLOC 3

Mesurer les performances attendues en mobilisant les systèmes d'information de l'organisation

BLOC 4

Promouvoir un produit, un service ou une marque en suscitant l'adhésion durable des clients, partenaires, fournisseurs, et en interne

BLOC 5

Développer des solutions innovantes au sein de démarches de projet collaboratives

BLOC 6

Concevoir et déployer les outils et organiser les process "Centrés-clients"

BLOC 7

Usages avancés et spécialisés des outils numériques

BLOC 8

Développement et intégration de savoirs hautement spécialisés

BLOC 9

Appui à la transformation en contexte professionnel