

Bachelor Banque Assurance

Formation d'un an en alternance

Niveau 6 RNCP 38440

Date d'enregistrement de la certification : 21/12/2023

Organisme certificateur : École Supérieure de la Banque



BNP Paribas, en partenariat avec l'École Supérieure de la Banque, propose un parcours d'apprentissage en alternance qui permet d'accéder aux fonctions commerciales et de conseil auprès de la clientèle des établissements de crédit.



Métier visé

Conseiller Clientèle Particuliers (F/H)

Au service de la satisfaction client, le Conseiller Clientèle Particuliers (F/H) en agence prend en charge les demandes clients avec réactivité et efficacité, en apportant des conseils dans les **4 principaux univers de besoins** (banque au quotidien & solutions budgétaires, crédits immobiliers, épargne & prévoyance, assurance dommage).



Perspectives

- Conseiller Clientèle Particuliers (F/H)
- **Possibilités d'évolutions ultérieures** vers des postes de Conseiller en Gestion de Patrimoine, Chargé d'affaires professionnels et Directeur d'agence.



Programme

Ce cursus se caractérise par :

- un programme de formation visant l'opérationnalité professionnelle par la maîtrise de l'environnement humain, économique, technique et réglementaire de la relation commerciale, nécessaire à la pratique du métier de Conseiller Clientèle Particuliers (F/H);
- une formation **assurée par des professionnels** permettant une appropriation des connaissances par la mise en situation et des exercices pratiques;
- un **module de training intensif** dédié à l'approfondissement de la relation client et à l'acquisition des postures du Conseiller dans l'exercice de son métier;
- un **programme complet** permettant de répondre aux exigences réglementaires et des établissements bancaires (*IAS, DCI, AMF, Voltaire*);
- des **méthodes pédagogiques innovantes** mettant en œuvre le travail en équipe et les nouvelles dimensions digitales de la relation client;
- un **projet professionnel** à réaliser tout au long du cursus pour prendre du recul et développer l'aptitude à la synthèse.



CONTRAT

Contrat d'apprentissage de **12 mois**
Environ 65 jours de formation



RYTHME

Une semaine de formation par mois,
puis **3 semaines de mise en pratique**
et d'approfondissement en agence
banque-assurance



COÛT

Gratuit pour l'apprenti (F/H)



ALTERNANCE

Pendant sa formation, l'alternant occupera un poste de **Conseiller Clientèle Particuliers (F/H)** au sein d'une de nos agences à Marseille ou périphérie



LIEUX DE FORMATION

En présentiel

À Marseille sur le Campus
de l'ES Banque ou dans nos
locaux à Marseille



RÉMUNÉRATION

Réglémentée par les dispositifs relatifs
à l'alternance



Modalités pédagogiques

Les **blocs de compétences** sont constitués de différents modules de formation dispensés en présentiel ou à distance (e-learning, séminaire connecté, etc...).

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

Modalités d'évaluation

examen et conditions de délivrance du titre

Le **diplôme Conseiller clientèle bancaire omnicanal (F/H)** est obtenu via une certification par blocs de compétences avec 1 épreuve par bloc. Un bloc de compétences est validé lorsque la **note obtenue est supérieure ou égale à 10/20**. Le candidat est certifié lorsqu'il a validé tous les blocs de compétences.

- Bloc n°1 : Développer la relation client dans un environnement bancaire omnicanal : mise en situation orale de 30 minutes.
- Bloc n°2 : Construire et proposer des solutions de banque assurance adaptées aux besoins client : cas pratique de 3 heures.
- Bloc n°3 : Développer le portefeuille client et gérer les risques bancaires dans un environnement réglementé : projet professionnel appliqué (rapport écrit et présentation orale évalués) 30 minutes (15 min de présentation 10 min de questionnement 5 min de délibération)

Modalités d'admission

Prérequis:

- Être diplômé d'un **Bac +2**
- Être éligible à un contrat d'apprentissage

Processus de recrutement:

- Dépôt du dossier de candidature sur le Site carrière BNP Paribas
- Tests en ligne
- Escape Game
- Entretien individuel de motivation
- Démarrage du contrat d'apprentissage 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: b-school@bnpparibas.com

La certification se décline au travers de 3 blocs de compétences d'une durée globale d'environ 450 heures

BLOC 1 : 5 MODULES

Développer la relation client dans un environnement bancaire omnicanal

1. Prendre en charge la demande du client dans un environnement omnicanal
2. Développer une culture de service dans la relation client
3. Apporter un conseil au client en termes de produits et de services
4. Intégrer les étapes d'un entretien client
5. Pratiquer l'approche globale lors d'un entretien

BLOC 2 : 5 MODULES

Construire et proposer des solutions de banque assurance adaptées aux besoins du client particulier

1. Agir face aux événements de la vie du client : organisation matrimoniale, fiscalité, transmission
2. Formaliser l'entrée en relation et proposer les produits, services et solutions en fonction de l'intérêt du client et des besoins identifiés
3. Proposer les produits d'assurance et de prévoyance en fonction de l'intérêt du client et des besoins identifiés
4. Proposer les produits d'épargne en fonction de l'intérêt du client et des besoins identifiés
5. Proposer les solutions de financement en fonction de l'intérêt du client et des besoins identifiés

BLOC 3 : 4 MODULES

Développer le portefeuille client et gérer les risques bancaires dans un environnement réglementé

1. Pratiquer les missions de conseiller dans l'environnement de la banque
2. Intégrer le cadre réglementaire
3. Piloter les risques opérationnels
4. Développer la clientèle de son portefeuille