

BACHELOR CONSEILLER FINANCIER

Titre reconnu par l'État de niveau 6

MÉTIERS VISÉS

- Chargé(e) de clientèle sur le marché des particuliers
- Conseiller(ère) en assurances
- Chargé(e) de clientèle entreprise
- Conseiller(ère) bancaire
- Courtier(ère)

DURÉE

- 532 heures réparties sur 12 mois
- Rythme de formation permettant de concilier une immersion professionnelle et une formation complète

RYTHME

- 1,5 jours en formation / 3,5 jours en entreprise par semaine

CONDITIONS D'ADMISSION

- Bac+2 validé (120 crédits ECTS)
- Notes et appréciations scolaires
- Entretien individuel de motivation
- Tests d'orthographe, d'anglais, de logique et de personnalité

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Cours dispensés en présentiel alternant des apports théoriques et des exercices pratiques
- Accompagnement individuel sur le dossier de pratiques professionnelles
- Pour chaque cours, l'alternant et le formateur émargent virtuellement, attestant ainsi de la réalisation de l'action de formation.

À LA FIN DE LA FORMATION, VOUS OBTENEZ*

Le titre "Conseiller Financier" est reconnu par l'Etat niveau 6. Le titre est délivré par SOFTEC et préparé en partenariat avec le certificateur.

Le titre a été enregistré le 01/10/2024 par France Compétences sous le n°RCNP 39619, code diplôme 26X31303 et code NSF 313w (Vente de produits financier).

Le titre est accessible par la VAE. Pour toute information, consultez le site vae.gouv.fr et pour la demande de recevabilité le site service-public.fr/particuliers/vosdroits/R10282

Les liens de correspondance avec d'autres certifications ou habilitations sont consultables sur le site [France Compétences](http://FranceCompétences.fr).

* Sous condition de validation (voir règlement d'examen)



OBJECTIFS DE LA FORMATION

Les aptitudes du conseiller financier sont essentielles pour proposer des services bancaires et d'assurances, conseiller des solutions d'épargne et de placement adaptées, et préconiser des stratégies d'investissement. Ce professionnel doit également exceller dans l'audit des risques et la conduite de projets financiers, assurant ainsi une gestion optimale des besoins financiers de ses clients.

PUBLIC

- Étudiants
- Salariés (reconversion, promotion)
- Demandeurs d'emploi

PRISE EN CHARGE

La formation de l'apprenant est 100% prise en charge par l'entreprise et l'OPCO.

COMPÉTENCES CLÉS

- Rigueur et esprit méthodique
- Sens du contact et de la relation
- Faculté d'écoute
- Esprit d'équipe et de collaboration
- Adaptabilité et sens des responsabilités

APPRÉCIATIONS DES RÉSULTATS

• Contrôles continus (épreuves écrites et orales) et examen en fin d'année avec remise du bulletin de notes intermédiaire avec les appréciations de l'équipe pédagogique.
Après chaque examen, l'alternant reçoit une fiche d'évaluation des compétences par matière.
Lors du parcours pédagogique, l'alternant élabore un dossier de pratiques professionnelles à soutenir devant un jury de professionnels.
La certification est acquise après validation des 4 blocs de compétence.

LES MOYENS TECHNIQUES



Possibilité
de déjeuner sur place
ou dans
l'environnement
proche



Ecrans
connectés



Suite
Office 365



Wifi



Accessible en
fonction des
aménagements
possibles de
l'établissement

**Le programme est également découpé en blocs de compétences.
Chaque bloc peut être réalisé et validé de façon autonome et indépendante.**

VOTRE PROGRAMME

SÉMINAIRE D'INTÉGRATION

- Team Building

LA PROMOTION ET LA COMMERCIALISATION DES SERVICES BANCAIRES ET D'ASSURANCES

- Techniques et Produits bancaires
- Assurances de biens et de responsabilités
- Prévoyance

LE CONSEIL SUR LES SOLUTIONS D'ÉPARGNE ET DE PLACEMENTS

- Régimes sociaux et retraite
- Économie financière et marchés des capitaux
- Assurance vie

LE CONSEIL SUR LES SOLUTIONS DE FINANCEMENT ET D'INVESTISSEMENTS IMMOBILIERS

- Financement des projets du particulier
- Financement des investissements professionnels
- Immobilier

L'ORGANISATION DE LA VEILLE, LA GESTION DU RISQUE ET LA CONDUITE DE PROJET

- Fiscalité financière
- Régimes matrimoniaux
- Successions et libéralités
- Analyse financière

MATIÈRES TRANSVERSALES

- La relation clientèle multi-canal
- La certification AMF
- La sensibilisation au handicap

RÉVISIONS

EXAMENS

