

Bachelor Banque Assurance

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

ESBANQUE

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salaré(e)
Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Dossier

Niveau d'entrée requis :

Niveau 5 : DEUG, BTS, DUT, DEUST
(Niveau 5 européen)

Conditions d'accès :

Non renseigné

Prérequis pédagogiques :

Diplômés d'un Bac+2 / être titulaire d'une certification de niveau 5 RNCP Une entreprise peut vous proposer 2 types de contrat : le contrat d'apprentissage ou le contrat de professionnalisation. Chacun est régi par des conditions d'âge ou de statut différents. Vous pouvez vérifier votre éligibilité sur le site du ministère du travail.

Contrat de professionnalisation possible ?

Oui

Objectif de la formation

Acquérir des techniques bancaires liées au marché des particuliers Acquérir une solide culture économique, juridique et fiscale Développer son potentiel dans le domaine comportemental et commercial Maîtriser les outils numériques utilisés dans le secteur banque - assurance

Contenu et modalités d'organisation

Bloc 1 - Développer la relation client dans un environnement omnicanal Banque/Assurances - 16 jours Prendre en charge la demande du client et gérer la relation client dans un environnement omnicanal Pratiquer un conseil au client en termes de produits et de services Intégrer les étapes d'un entretien client Pratiquer l'approche globale lors d'un entretien client Fidéliser le client en traitant les réclamations Modalité d'évaluation : examen oral (mise en situation) Bloc 2 - Commercialiser les offres banques assurances adaptées aux besoins client - 23 jours Agir face aux événements de la vie du client : organisation matrimoniale, fiscalité, transmission Formaliser l'entrée en relation et proposer les produits, services et et solutions en fonction de l'intérêt du client et des besoins identifiés Proposer les produits d'assurance et de prévoyance en fonction de l'intérêt du client et des besoins identifiés Proposer les produits d'épargne en fonction de l'intérêt du client et des besoins identifiés Modalité d'évaluation : examen écrit (cas pratique) Bloc 3 - Développer le portefeuille client en gérant les risques bancaires dans un environnement réglementaire - 8 jours Pratiquer les missions de conseiller dans l'environnement de la banque Intégrer le cadre réglementaire Piloter les risques opérationnels Développer la clientèle de son portefeuille Modalité d'évaluation : projet professionnel appliqué avec présentation orale

Parcours de formation personnalisable ? Oui Type de parcours Non renseigné

Validation(s) Visée(s)

Conseiller de clientèle de particuliers banque et assurance - Niveau 6 : Licence, licence professionnelle, BUT (Niveau 6 européen)

Et après ?

Suite de parcours

Non renseigné

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00568819	du 01/09/2025 au 31/08/2026	Saintes (17)	ESBANQUE		Non éligible	
00568821	du 01/09/2025 au 31/08/2026	Saintes (17)	ESBANQUE		Non éligible	
00568893	du 01/09/2025 au 31/08/2026	Poitiers (86)	ESBANQUE		Non éligible	
00568895	du 01/09/2025 au 31/08/2026	Poitiers (86)	ESBANQUE		Non éligible	
00566765	du 01/09/2025 au 31/08/2026	Bordeaux (33)	ESBANQUE		Non éligible	

00566764

du 01/09/2025 au
31/08/2026

Bordeaux (33)

ESBANQUE

Non
éligible

Contrat
pro

00656844

du 01/09/2026 au
31/08/2027

Saintes (17)

ESBANQUE

Non
éligible

Contrat
pro

00656842

du 01/09/2026 au
31/08/2027

Bordeaux (33)

ESBANQUE

Non
éligible

Contrat
app

00656870

du 01/09/2026 au
31/08/2027

Bordeaux (33)

ESBANQUE

Non
éligible

Contrat
pro

00656872

du 01/09/2026 au
31/08/2027

Saintes (17)

ESBANQUE

Non
éligible

Contrat
app