

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

IFPC
Myriam FERRIC
05.59.55.27.83
pedagogie@ifpc-formation.com

Accès à la formation

Publics visés :

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

Sélection :

Dossier
Entretien
Inscription directe ou par un conseiller en insertion professionnelle
Information collective

Niveau d'entrée requis :

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

Conditions d'accès :

L'accès à la préparation au titre « Conseiller clientèle en banque et assurance » est ouvert pour un cycle de formation d'un an, à tout(e) titulaire d'un diplôme ou titre de niveau attestant d'un niveau 5 ou équivalent dans le domaine de la banque et du commerce.

Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

Le conseiller clientèle en banque et assurance a pour mission principale le développement de l'activité de son établissement et la commercialisation de produits bancaires ou d'assurance. Dans ce cadre, il assure la gestion de son portefeuille client et la relation privilégiée qu'il entretient avec chaque client, il est garant des risques pour son établissement notamment en termes de respect des obligations réglementaires de son établissement bancaire. Le conseiller clientèle en banque et assurance fidélise, conseille et accompagne ses clients dans la gestion courante de leurs finances. Il peut gérer un portefeuille de clients particuliers ou d'entreprises. Il cherche à attirer des nouveaux clients ainsi qu'à proposer les services et produits bancaires et/ou d'assurance à l'aune de ses objectifs commerciaux.

Contenu et modalités d'organisation

La relation client dans un environnement omnicanal Environnement bancaire et relation client Etapes de la relation client Développement de la clientèle Développement commercial et gestion des risques Veille concurrentielle et stratégie commerciale Prospection du marché et développement du portefeuille client Réponses aux besoins des clients professionnels Engagements et solutions de financements des particuliers Conseil en gestion de patrimoine Etude des dossiers clients et simulation Suivi d'activité et reporting commercial Conduite d'une négociation commerciale Portefeuille client et prévention des risques La politique de prévention des risques Profil risque client Normes et réglementations Cybersécurité Conduite de veille du marché bancaire

Parcours de formation personnalisable ? Oui Type de parcours Modularisé

Validation(s) Visée(s)

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

MON COMPTE FORMATION Éligible au CPF

Et après ?

Suite de parcours

À l'issue de l'obtention du diplôme, vous pourrez soit poursuivre vos études ou intégrer le monde du travail en tant que Conseiller en services bancaires personnels en succursale Conseiller à la clientèle des services bancaires à distance Conseiller à la clientèle en assurance Technicien en opérations bancaires Gestionnaire de clientèle en services bancaires personnels Conseiller commercial Junior Front Desk Advisor Front Agent de bureau

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00510912	du 11/09/2025 au 30/06/2026	Boucau (64)	IFPC		Non éligible	
00554645	du 01/10/2025 au 30/06/2027	Boucau (64)	IFPC			