

Plaquette de présentation

Conseiller(e) de clientèle en assurances et produits financiers

Molera Formation c'est le CFA spécialisé en comptabilité et finance situé en Avignon.

L'objectif : Favoriser l'apprentissage personnalisé, grâce à des intervenants experts dans leur domaine et des classes de 15 élèves maximum dans des locaux équipés.

LE BACHELOR CONSEILLER(E) DE CLIENTÈLE EN ASSURANCES ET PRODUITS FINANCIERS

En partenariat avec l'ESCCOT, ce titre forme les étudiants à l'analyse des besoins des clients et à la proposition de produits adaptés. Il permet une rapide intégration professionnelle. La formation est composée de quatre blocs.

Certification professionnelle "Conseiller de Clientèle en Assurances et Produits Financiers" enregistrée pour 3 ans au RNCP (Fiche RNCP 36144) sur décision du directeur de France Compétence suite à l'avis de la commission de la certification professionnelle du 26/01/2022, au niveau de qualification 6, avec le code NSF 313 sous l'intitulé « Conseiller de Clientèle en Assurances et Produits Financiers » avec effet jusqu'au 26/01/2025, délivré par SOGESTE - GROUPE ESCCOT, l'organisme certificateur. Cette certification professionnelle est constituée de 4 blocs de compétences. Les blocs de compétences représentent une modalité d'accès modulaire et progressive à la certification, dans le cadre d'un parcours de formation ou d'un processus de VAE, ou d'une combinatoire de ces modalités d'accès. Cette certification professionnelle est inscrite sur la liste des certifications professionnelles RNCP 36144 sous le code diplôme 26X31310.



Infos générales

Diplôme niveau : niveau 6
RNCP : 36144
Code diplôme : 26X31310
Type et durée : Alternance sur 9 mois (CFA jeudi vendredi et les autres jours en entreprise). En initial, l'étudiant(e) doit réaliser 16 semaines de stage.
Intégration : rentrée le 5 septembre 2024 et intégration tout au long de l'année
Tarif : 7000€ par an.
Formation financée en partie par les OPCO.



Prérequis

Niveau d'étude : candidats titulaires d'un Bac + 2 ou d'un niveau 5 validé.
VAPP :
Candidats de niveau Bac+2 (ou formation de niveau 5) complété d'un an d'expérience minimum (hors alternance). OU d'un niveau 4 et justifiant de 3 années d'expériences professionnelles minimum pour toutes les voies d'accès (formation initiale ou continue).



Objectifs pédagogiques

Accueillir, informer et conseiller les clients via les multiples canaux de communication.
Traiter les opérations courantes, instruire les demandes et gérer les litiges.
Gérer, animer, fidéliser et développer un portefeuille de clients particuliers et professionnels.
Prospecter, élaborer des fichiers clients, négocier.
Appliquer la réglementation.
Analyser la situation juridique et fiscale.



Taux

Taux d'insertion global moyen à 6 mois : 84%
Taux d'insertion moyen dans le métier visé : 75%

Année 2023-2024 :

Taux de présence : 99%
Taux de réussite : 100 %
Taux d'abandon : 0%
Taux d'insertion : Résultats en janvier 2025
Taux de rupture : 0%
Taux de satisfaction : 90%



BLOC 1 : Organisation et mise en œuvre de la stratégie commerciale en agence bancaire, d'assurance ou courtier

- Situer son activité dans l'organisation globale de l'assurance et de la banque
- Formaliser les objectifs de vente et identifier les moyens et ressources nécessaires
- Organiser l'activité commerciale, à l'aide d'indicateurs de performance

BLOC 2 : Gestion d'un portefeuille client et fidélisation dans un contexte omnicanal

- Proposer et mettre en place des actions de fidélisation dans un contexte omnicanal
- Participer au déploiement de la stratégie de communication digitale

BLOC 3 : Conseil et vente de produits d'assurances et financiers dans le respect du cadre réglementaire

- Conseiller le client ou prospect, dans le respect du devoir de conseil
- Détecter et traiter les insatisfactions clients
- Respect du cadre réglementaire

BLOC 4 : Elaboration d'une offre sur-mesure de produits d'assurances ET financiers pour les particuliers et professionnels TNS

- Elaborer une offre complète et sur mesure d'assurances et de prévoyance
- Participer à la mise en œuvre de gestion de sinistres

MODALITÉS D'ÉVALUATION



BLOC 1

- Diagnostic stratégique Ecrit
- Contrôle de connaissances

BLOC 2

- Plan d'actions commerciales et communication digitale Ecrit + Oral
- Contrôle de connaissances

BLOC 3

- Diagnostic et proposition commerciale - Ecrit
- Entretien de vente conseil - Oral
- Relation client - Oral
- Contrôle de connaissances

BLOC 4

- Construction d'une offre commerciale de produits d'assurance et gestion d'un sinistre - Ecrit
- Construction d'une offre commerciale de produits financiers - Ecrit
- Contrôle de connaissances

Evaluations Professionnelles des compétences métier et comportementales par le tuteur entreprise.

Auto-évaluations des compétences métier et comportementales par l'apprenant.

Grand Oral de la certification organisé par l'organisme certificateur.

DÉBOUCHÉS



Le secteur de la banque et de l'assurance présente bon nombre de possibilités d'emploi. L'occasion pour les diplômés de s'impliquer davantage dans ce domaine passionnant. En effet, les spécialisations se multiplient pour faire face à notre monde moderne évoluant sans cesse.

Suite à l'obtention de ce diplôme, vous pouvez devenir collaborateur/trice d'agence, chargé(e) de clientèle professionnelle, chargé(e) de clientèle particuliers, conseiller(ère) commercial, conseiller(ère) en assurances ou chargé(e) d'affaires en banque et assurances.

Fiches de suivi



Une fiche de suivi des compétences et des aptitudes professionnelle sera complétée par le tuteur et l'étudiant(e) en entreprise afin d'évaluer les acquis professionnels en rapport avec la formation. Un entretien de suivi annuel aura lieu en fin d'année afin de faire un point sur l'évolution de l'étudiant(e).

Notre Etablissement est engagé dans une démarche d'accueil et d'accompagnement en formation des personnes en situation de handicap temporaire ou permanent. Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Notre Référent Handicap constitue la personne ressource sur le handicap :

- Accueil et accompagnement individuel des apprenants en situation de handicap et de leurs proches dans la mise en œuvre de la formation,
- Évaluation des besoins spécifiques au regard de la situation de handicap,
- Mise en œuvre des adaptations pédagogiques, organisationnelles et matérielles nécessaires. Pour mener à bien ses missions, elle s'appuie sur un réseau de partenaires externes identifiés et locaux (AGEFIPH, CAP EMPLOI, Missions Locales, FIPHFP...).

MODALITÉS D'ACCÈS

1

Tout d'abord, l'étudiant fait une demande auprès du centre de formation soit par téléphone, soit via le site internet, soit en présentiel au cours d'un salon ou par tout autre moyen.

2

La responsable administrative Floriane BINET, prend alors en charge le dossier en commençant par organiser un entretien entre l'étudiant(e) et elle-même.

3

Si le projet du/de la candidat(e) est pertinent et que les prérequis d'accès à la formation sont respectés, alors la responsable envoie le dossier de candidature et le test d'admission par mail à l'apprenant(e).

4

Après réception de l'ensemble des documents, et si les tests sont réussis, la responsable envoie un mail de confirmation d'inscription.

5

À partir de ce moment là, le CV et la lettre de motivation sont revus dans le détail afin de pouvoir présenter aux recruteurs une candidature de qualité et favoriser l'intégration professionnelle de l'apprenant(e).

6

Quand l'apprenant(e) a trouvé une entreprise d'accueil, il/elle fournit à la responsable les contacts administratifs ou RH de la société concernée. Ainsi, Floriane BINET prend le relais et contacte les responsables afin d'obtenir les renseignements nécessaires pour réaliser le CERFA et la convention de formation tripartite.

7

Enfin, l'on prend rendez-vous afin de signer les documents, ou bien nous les signons à distance.

DÉLAIS D'ACCÈS

Le délai entre la demande de conseil sur une formation ou la demande d'intégration d'une formation et l'entretien en présentiel avec Floriane BINET, la responsable administrative est en moyenne d'une semaine.

Ensuite, la temps moyen entre l'entretien et l'admission officielle de l'apprenant(e) est d'environ une semaine, selon le temps que met le/la candidat(e) à renvoyer le dossier de candidature complet et à répondre au test d'admission.

Entre le moment où le/la candidat(e) est admis(e) et le moment où il/elle trouve une entreprise d'accueil, le délai est plus subjectif. En effet, tout va dépendre de la période à laquelle l'apprenant(e) postule, de ses compétences et de sa correspondance au profil recherché par l'entreprise ou le cabinet.

Méthodes mobilisées

La formation se réalise 100% en présentiel. Les formateurs sont des experts dans leur domaine possédant leur propre méthode d'apprentissage. Cependant, ils utilisent tous des ressources pédagogiques imposées par le CFA : les livres DUNAUD et CORROY. Une fois tous les deux mois, des TD dans chaque matière seront réalisés afin d'évaluer les acquis des étudiants.

POUR PLUS DE RENSEIGNEMENTS, CONTACTEZ NOUS



pascal.molera@yourformation.fr



06.07.80.45.30



floriane@yourformation.fr



06.80.51.54.80

OU RETROUVEZ NOUS EN LIGNE

