

BAC + 3
1 an

CONSEILLER DE CLIENTÈLE PARTICULIER ET PROFESSIONNEL EN BANQUE ET ASSURANCE - NIV BAC+3

UN DIPLÔME POUR POUR DÉVELOPPER DES COMPÉTENCES EN ASSURANCE ET BANQUE

OBJECTIFS

À l'issue de cette formation, vous serez un(e) conseiller(ère) de clientèle en Banque et Assurance capable de développer et gérer un portefeuille de clients particuliers et professionnels. Vous interviendrez dans un environnement omnicanal, en conciliant la performance commerciale et la satisfaction client.

Vous serez à même de :

- Déployer des actions commerciales et digitales pour fidéliser vos clients et développer votre portefeuille dans un environnement omnicanal.
- Conseiller vos clients avec des solutions sur mesure, en tenant compte de leurs besoins et attentes pour renforcer leur satisfaction et leur fidélité.
- Maîtriser l'offre de produits financiers et d'assurance, afin de mettre en avant leurs avantages et recommander les solutions les plus adaptées.
- Assurer un suivi rigoureux des objectifs et des performances, en respectant le plan d'actions commerciales défini.
- Animer un réseau de partenaires locaux, pour diversifier vos opportunités et renforcer votre activité.

Cette formation vous préparera à exceller dans la relation client, en combinant expertise, écoute et efficacité commerciale.



Rentrée :
Septembre 2026
Parcours en 1 an



Durée :
504 heures en centre de
formation



Rythme :
Alternance
1 semaine en centre
2 semaines en entreprise



Prérequis :
Être titulaire d'un BAC+2 -
120 ects (tertiaire-
commerce)



Méthode mobilisée :
Cours réalisés par des
professionnels; certains
sont dispensés à distance
Alternance d'apports
théoriques et de
cas pratiques
Formation hybride
(distanciel exceptionnel)



Type de contrat :

- Apprentissage
- Professionnalisation
- Salarié (nous consulter)
- Autre financement (nous consulter)

**Certifications
AMF° + TOEIC
possibles**

L'examen AMF est un examen obligatoire pour tous les prestataires de services financiers : les vendeurs, gérants, responsables de compensation d'instruments financiers et responsables du post-marché.

CO'SUP
PAR LE GRETA ROUEN MARITIME

escot
GROUPE

POURQUOI CE BAC+3 ?

- **Une double compétence recherchée** : Ce BAC+3 combine expertise en assurance et en produits financiers, offrant une polyvalence très demandée pour la gestion de patrimoine et la protection des biens.
- **Un métier d'avenir** : La demande de conseil en gestion financière et assurance est en pleine croissance, ouvrant la voie à des carrières variées et durables.
- **Un rôle de conseil personnalisé** : Vous développerez des compétences pour accompagner les clients dans leurs choix d'assurance et de placement, en leur proposant des solutions adaptées.
- **Des compétences pratiques** : Cette formation prépare à gérer des portefeuilles clients, conseiller en épargne.

PROGRAMME

Parcours Soft-Skills et Insertion Professionnelle

- Team Building
- Culture d'entreprise
- Les nouvelles formes de travail et de collaboration
- Intervention de professionnels

Bloc de compétences

- Bloc 1 : Participer à la définition de la stratégie commerciale d'une agence bancaire / d'assurance ou courtage
- Bloc 2 : Fidéliser et développer son portefeuille client dans un contexte omnicanal et une démarche RSE

Certification professionnelle "Conseiller de Clientèle Particulier et Professionnel en Banque et Assurance" enregistrée pour 5 ans au RNCP (Fiche RNCP 39610) sur décision du directeur de France Compétence suite à l'avis de la commission de la certification professionnelle du 01/10/2024, au niveau de qualification 6, avec le code NSF 313 sous l'intitulé « Conseiller de Clientèle Particulier et Professionnel en Banque et Assurance » avec effet jusqu'au 01/10/2029, délivré par 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 combinaison de ces modalités d'accès.



Niveau du diplôme :
BAC+3 - Niv 6 - 180 ECTS



Code RNCP : 39610
Code diplôme : 36R3130A



Evaluation :

- Contrôles continus et Partiels sous réserve des unités
- Soutenance du mémoire orale



Modalité d'admission :
Etude du dossier de candidature, entretien de motivation



Taux 2025

- Réussite : 100 %
- Satisfaction : 87,50 %
- Insertion : 100 %



Lieu de la formation :
Co'Sup
53 rue Louis Pasteur
76130 Mont Saint Aignan



Informations :
contact@co-sup.com
02.79.02.79.40

- Bloc 3 : Accompagner les clients et commercialiser des produits d'assurances et financiers dans le respect du cadre réglementaire
- Bloc 4 : Concevoir une solution globale et personnalisée de produits d'assurances et financiers pour les particuliers et les professionnels

SUITE DE PARCOURS

Insertion Professionnelle

- Conseiller de clientèle particuliers ou professionnels
- Conseiller en assurances
- Collaborateur d'agence
- Courtier en assurance
- Conseiller de clientèle bancaire
- Chargé de clientèle particuliers ou professionnels
- Gestion de sinistre
- Conseiller commercial en banque et assurance

Poursuite d'études

- BAC+5 Gestion de Patrimoine



**Pour plonger dans
la vie de Co'Sup,
suivez-nous sur
Instagram !**



Aucun frais d'inscription



Mandataire Porteur Greta
Rouen N° SIRET : 197 600
968 000 22
N° déclaration d'existence
: 2376P001876
Code APE : 8559A



Accès :
Parking
A 7 min de la gare de
Rouen via le réseau
Astuces
• Bus : F2, F7, F8, 10, 43
• TEOR : T1, T5



Accès handicapés :
Locaux accessibles aux
personnes en situation
de handicap



Espace Déjeuner
avec micro ondes et
distributeurs



Bureau Des Elèves

co-sup.fr

