



BAC+3 ALTERNANCE - INITIAL

BAC+3 CONSEILLER.ÈRE CLIENTÈLE MULTICANAL EN BANCASSURANCE

Vous avez un BAC+2 et vous souhaitez évoluer rapidement dans le domaine de la banque et / ou de l'assurance ?

L'ISME vous propose une 3ème année de formation qui vous prépare aux métiers de la vente et de la promotion des produits et services financiers, bancaires et d'assurance.

Objectifs

- Approfondir vos compétences sur des postes d'encadrement
- À terme, piloter et animer une agence ou un service dans le secteur de la bancassurance

Profil

- Force de conviction
- Sens de la relation commerciale
- Sens de l'écoute

Métiers visés

- Chargé.e de clientèle en banque-assurance
- Conseiller.ère en patrimoine
- Conseiller.ère assurance
- Conseiller.ère commercial.e

Modalités d'admission

Pour faire acte de candidature, il faut être au moins titulaire d'un diplôme ou d'une certification professionnelle de Niveau III (BTS, DUT).

Sélection : sur dossier, tests écrits et entretien de motivation

Les missions en entreprise

- Gérer et développer un portefeuille clientèle
- Prendre en charge la relation client dans un univers multicanal
- Maîtriser les techniques juridiques et réglementaires liées au secteur

ISME Nantes - Une école du réseau Sup de Vinci

DIPLÔME	Conseiller Clientèle Multicanal en Bancassurance Conseiller clientèle multicanal en banque et assurance (Eu.6 / NSF : 310-313 / RNCP 32059) Délivré par Grenoble École de Management - Arrêté du 27/12/2018 - Publié au J.O du 04/01/2019	
RYTHME	En alternance 2 jours école / 3 jours entreprise	Contrat en alternance Contrat de professionnalisation ou d'apprentissage* de 12 mois
	En initial Stage obligatoire	
ADMISSION	Niveau BAC+3 après un BAC+2 validé Candidature sur www.isme.fr Dossier > Tests > Entretien	Réponse sous 7 jours
ACCESSIBILITÉ	Accessible aux personnes en situation de handicap	
POURSUITE D'ÉTUDES	BAC+5 Manager Administratif et Financier	

Gestion de la relation client en contexte multicanal

- Environnement concurrentiel et stratégie marketing
- Marketing des services bancaires et assurances dont multicanal
- Négociation-Vente dont Challenge
- Communication digitale
- Prospection digitale

Gestion de l'environnement réglementaire de la relation client

- Reporting
- L'entreprise bancaire et son environnement
- La gestion du risque au niveau de l'établissement
- Risques opérationnels
- Risques de non-conformité
- Systèmes d'information

Élaboration du conseil bancaire et d'assurance Niveau 1

- Les produits d'épargne réglementés de base et d'assurance (assurance de biens...)
- Approche du statut familial juridique et fiscal
- Risques clients opérationnels et risques procédures multicanales
- Contexte économique (croissance) et monétaire (taux d'intérêt BC) et politique (fiscalité des particuliers)

Élaboration du conseil bancaire et d'assurance Niveau 2

- Produits d'épargne réglementés et d'épargne financières (SICAV, PEA, actions, obligations, produits dérivés)
- Assurance de personnes (IARD, prévoyance, retraite, assurance vie)
- Question de caution

Compréhension de la situation propre (hors salarié) du client multicanal

- Analyse et lecture d'un compte d'entreprise (Compta-finance)
- Enjeux d'un produit en situation professionnelle complexe (juridique, fiscalité, fiscalité succession, statut activité, risques associés)
- Analyse économique de marchés financiers

Animer une équipe commerciale dans le secteur de la banque et de l'assurance en contexte multicanal

- Animation des équipes commerciales
- Conduite de changements
- Accompagnement - formation

Projet de fin d'études

Préparation à la certification AMF

Challenge négo-vente

Examens

- Gestion des risques
- Produits d'épargne complexes
- Management des équipes de vente

Programme susceptible d'être modifié



Marine LE BRIS

Après l'obtention d'un BAC Scientifique, puis d'un BTS Comptabilité et Gestion, je me suis orientée vers le secteur bancaire.

Ma formation BAC+3 à l'ISME (certifiée par l'État) me permet d'acquérir un panel de connaissances dans une structure à l'écoute de ses étudiants, avec des formateurs impliqués et compétents.

Ma formation est nettement reconnue sur le marché du travail !

Retrouvez-nous sur :
www.isme.fr



6 rue du Moulin de la Halvêque
44300 NANTES

Téléphone :
02 40 50 56 37

ISME - 529 195 497 R.C.S Nantes
Code APE 8559A - Siret 529 195 497 000 19