

Programme métier en 1 an

BAC+3 Responsable de Clientèle
Banque Finance Assurance

Titre RNCP de Niveau 6 - Certificateur : Ecoris
Code RNCP 36978 - Date d'échéance de l'enregistrement : 24/10/2027
Formation portée par FCF ARGOS.

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Gérer et développer un portefeuille de clients particuliers dans le respect de la réglementation,
- Comprendre un audit patrimonial et apporter des conseils en matière d'optimisation fiscale,
- Animer une équipe commerciale dans le secteur de la banque, de la finance ou de l'assurance,
- Faire une analyse financière et produire le bilan assurantiel de clients professionnels.

DÉBOUCHÉS / MÉTIERS VISÉS :

- Responsable de clientèle
- Conseiller financier
- Responsable d'agence
- Conseiller commercial
- Chargé de clientèle

RYTHME ET DURÉE DE FORMATION :

1 semaine de cours toutes les trois semaines.
Nombre d'heures en formation : 518 heures.
Sous réserve de modifications ultérieures.

IMMERSION EN ENTREPRISE :

La formation théorique est complétée par une période en entreprise de minimum 40 jours qui permet de mettre en application les compétences professionnelles acquises en formation.

MODALITÉS ET MOYENS PÉDAGOGIQUES :

- Formateurs issus du monde professionnel et universitaire,
- Contrôle continu,
- Étude de cas en situation réelle,
- Travaux de groupe en mode projet : fil rouge,
- Séminaires professionnels.

COÛT DE LA FORMATION :

- Contrat d'apprentissage : application des tarifs France Compétences, avec un reste à charge pour l'entreprise de 750 € ou de 200 € en cas d'embauche d'un étudiant ayant connu une rupture de contrat.
- Contrat de professionnalisation : 12€ de l'heure.
- Coût de la formation pris en charge par l'OPCO et l'entreprise d'accueil.
- Tarif dépendant du statut.

50% **TAUX DE RÉUSSITE SUR L'ANNÉE 2026**
(Avant rattrapage)

Nombre de personnes formées pour la promotion 2025-2026 : 13.

Prérequis :

Être titulaire d'un diplôme ou d'un titre de niveau 5 minimum (BAC+2) ou d'un niveau BAC avec 5 ans d'expérience minimum dans une activité commerciale.

MODE D'ADMISSION ET DÉLAIS

1. Pré-inscription en ligne sur estm.eu,
2. Dossier de candidature*,
3. Tests de recrutement,
4. Entretien de validation du projet professionnel,

Réponse sous 8 jours après l'entretien.
*Inscription possible jusqu'à la date de début de la formation.

STATUT :

- Étudiant.e en formation initiale,
- Apprenti.e en contrat d'apprentissage,
- Salarié.e en contrat de professionnalisation,
- Salarié.e en reclassement professionnel,
- Demandeur.euse d'emploi.

ACCESSIBILITÉ :

Nos écoles sont accessibles et grandement ouvertes aux personnes en situation de handicap. Veuillez nous contacter pour étudier votre demande et vos besoins de compensation.

PROGRAMME DE LA FORMATION :

Bloc 1 : gestion et développement d'un portefeuille de clients particuliers dans le respect de la règlementation

- Simulation professionnelle,
- Techniques de vente,
- Techniques bancaires, marché des particuliers,
- Techniques de l'assurance,
- Anglais.

Bloc 2 : audit patrimonial et conseils en matière d'optimisation fiscale

- Financement et fiscalité.

Bloc 3 : animation d'une équipe commerciale dans le secteur de la banque, de la finance ou de l'assurance

- Communication et management,
- Législation et gestion des ressources humaines,
- RSE.

Bloc 4 : analyse financière et bilan assurantiel de clients professionnels

- Techniques bancaires, marché des professionnels,
- Gestion financière et culture entrepreunariale.

VALIDATION DE LA FORMATION :

ÉPREUVES FINALES	FORME	COEFF.
Techniques bancaires, marché des particuliers	2 épreuves écrites + 2 CCF	9
Techniques bancaires, marché des professionnels	1 épreuve écrite	2
Techniques de l'assurance	2 épreuves écrites + 2 CCF	6
Financement et fiscalité	2 épreuves écrites	5
Législation et gestion des ressources humaines	1 épreuve écrite	1
Techniques de vente	1 épreuve écrite	1
Anglais appliqué	2 épreuves écrites + CCF 2 épreuves orales	3 3
Communication et management	1 épreuve écrite	3
Gestion financière et culture entrepreunariale	1 épreuve écrite + CCF	5
RSE	CCF	2
Entretien professionnel	2 soutenances devant un jury + 1 CCF tuteur + 1 CCF formateur	8
Simulation professionnelle	2 épreuves orales	12

* Échange avec le jury

Pas de passerelle possible au sein de notre CFA FCF ARGOS. Passerelles possibles externes, consultables sur le site de France Compétences. Pas d'équivalence en cas d'abandon en cours de formation.

CONDITIONS D'OBTENTION DU DIPLÔME :

- Le BAC+3 Banque Finance Assurance est un titre organisé par le certificateur Ecoris, sous la forme d'épreuves écrites et orales programmées en février et en juillet. La réussite à ces épreuves permet l'obtention du titre de niveau 6.
- Ce titre peut être obtenu par la voie de la validation des acquis de l'expérience (VAE).
- Les blocs de compétences peuvent être acquis indépendamment.

POURSUITE D'ÉTUDES :

BAC+5 Expert.e Conseil en Gestion de Patrimoine

Objectifs :

- Identifier et analyser les besoins patrimoniaux et les objectifs du client,
- Établir le bilan patrimonial du client,
- Construire la stratégie patrimoniale du client,
- Conseiller le client dans ses démarches juridiques et fiscales,
- Organiser le suivi personnalisé du client.

Débouchés / Métiers visés :

- Conseiller.ère en gestion de patrimoine,
- Conseiller.ère clientèle banque privée,
- Courtier en banque et assurances,
- Gestionnaire de portefeuille.

RÉFÉRENTE DE LA FORMATION :

Florence LAMBERTI
f.lamberti@estm.eu
06.70.19.76.24

20 rue Gambetta,
25000 Besançon
03.81.40.30.40
www.pigier.com
besancon@pigier.com