

Titre Professionnel Responsable du Développement Commercial option Banque Assurance



Titre professionnel de niveau 6 (BAC+3)
enregistré au RNCP.

Conseiller financier (H/F)

MÉTIER PRÉPARÉ

En tant que **conseiller financier (H/F)**, vous pourrez acquérir des connaissances des fondamentaux de la banque, de l'assurance et développer les comportements indispensables à la vie d'entreprise et se préparer à devenir un **collaborateur polyvalent** pour intégrer une agence bancaire ou en assurance. Vous développerez vos connaissances des marchés financiers et des profils clients, les **démarches de prospection, de conseil et de vente auprès de clients particuliers**. Vous analyserez chaque profil client de manière personnalisée afin de répondre au mieux à leurs besoins.

PRÉ-REQUIS

- Être **éligible au contrat d'apprentissage** : moins de 30 ans à la signature du contrat, ou au **contrat de professionnalisation** (26 ans ou plus)
- Être **titulaire d'un diplôme de niveau Bac+2** (commerce et distribution de préférence)
- Avoir eu une **expérience commerciale et / ou dans la relation client** et un intérêt motivé pour le domaine Banque Assurance

DÉROULÉ DE L'ADMISSION

1

Pré sélection sur dossier Formaposte (étude de dossier)

2

Information collective ou individuelle par Formaposte

3

Positionnement, validation du projet par le partenaire éducatif

4

Entretien de motivation avec La Poste Groupe dans la limite des postes disponibles

RÉMUNÉRATION ET DURÉE DE FORMATION

Contrat d'apprentissage ou de professionnalisation

Salaire mensuel entre 1062€* et 1716€ selon votre âge et votre type de contrat


609
heures

Formation** sur 12 mois :

- En moyenne **1 à 2 semaines** par mois en **formation théorique**,
- 2 à 3 semaines** par mois en **formation pratique**

*Montant indicatif et non contractuel
** Formation prise en charge par l'OPCO

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le candidat doit donc réaliser **des cours théoriques, des travaux pratiques, des études de cas, des travaux de groupe, et des mises en situation opérationnelles.**

Pour cela, l'évaluation se fera en cours mais également en fin de formation. Des examens ponctuels et/ou contrôle en cours de formation (CCF).

OBJECTIFS ET MISSIONS DE LA FORMATION

A l'issue de cette formation **conseiller bancaire**, le candidat devra développer le chiffre d'affaires de la Banque Postale en gérant le portefeuille de ses clients particuliers.

Retrouvez la liste complète des compétences attestées par la formation ici : [Fiche RNCP 36395](#) avec CCI et [Fiche RNCP 13596](#) avec Pigier MBWAY

MISSIONS

- Vous assurez le conseil et la vente des produits et services de la Banque Postale grâce à une relation durable et de confiance
- Vous qualifiez chaque profil client, vous recevez chacun d'eux de manière personnalisée (en face et / ou à distance)
- Vous affinez vos préconisations et contractualisez l'offre la plus adaptée à leurs besoins et à leurs projets

DÉBOUCHÉS

- Conseiller commercial en assurance
- Chargé de clientèle en assurance, ou bancaire
- Conseiller de clientèle bancaire
- Responsable commercial
- Responsable de la stratégie commerciale, du développement commercial

POURSUITE D'ÉTUDES

Poursuite d'études vers des diplômes ou des titres de **niveau 7** (équivalent bac +5).

Vous pouvez faire :

- un master 1 et 2 monnaie banque finance assurance

ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Cette offre de formation est accessible également et sans limite d'âge au candidat (H/F) **Reconnu en Qualité de Travailleur Handicapé** en adéquation avec l'exercice du métier visé.

Contact Référent Handicap : Pierre DROSS - p.dross@formaposte.net.

Taux de satisfaction
pour cette formation

En
2022

92 %

Qualiopi
processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre des
catégories d'actions suivantes :
**ACTIONS DE FORMATION &
ACTIONS DE FORMATION PAR APPRENTISSAGE**

Inscrivez vous sur www.formaposte-midiatlantique.fr



Brochure mise à jour en 2022