

MBA Gestion de Patrimoine

Titre professionnel de niveau 7 (BAC+4/5)
enregistré au RNCP.

Conseiller clientèle patrimonial (H/F)

MÉTIER PRÉPARÉ

En tant que **conseiller clientèle patrimonial (H/F)**, vous pourrez acquérir des connaissances dans le domaine de la banque et de l'assurance, développer les comportements indispensables à la vie d'entreprise. Vous allez également être préparé à devenir un collaborateur polyvalent pour intégrer une équipe commerciale patrimoniale.

Vous développerez vos connaissances des **marchés financiers et des profils clients**. Vous analyserez chaque profil client de manière personnalisée pour conseiller avec expertise chacun d'entre eux. Vous proposerez par la suite les offres les plus adaptées à leurs besoins et leurs projets afin de développer leur patrimoine.

PRÉ-REQUIS

- Être **éligible au contrat d'apprentissage** : moins de 30 ans à la signature du contrat
- Avoir une expérience commerciale et/ou dans la relation client
- Être **titulaire d'un Bac+3** (commerce et distribution de préférence)

DÉROULÉ DE L'ADMISSION

1

Pré sélection sur dossier par Formaposte

2

Information collective ou individuelle par Formaposte

3

Positionnement, validation du projet par le partenaire éducatif

4

Entretien de motivation avec l'employeur La Poste

RÉMUNÉRATION ET DURÉE DE FORMATION

Contrat d'apprentissage sur 2 années

1ère année : entre 1346€* et 1682€ en fonction de votre âge

2ème année : entre 1426€* et 1743€ en fonction de votre âge


980 heures

Formation** de 24 mois :

- En moyenne 1 mois en formation théorique,
- 1 mois en formation pratique

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le candidat se fera donc évaluer **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 clientèle patrimonial**, le candidat devra développer le chiffre d'affaires de la Banque Postale, en assurant l'intégralité de la relation commerciale auprès **d'une clientèle "bonne gamme et/ou haut de gamme"**.

Retrouvez la liste complète des compétences attestées par la formation ici : [Fiche RNCP 35760](#) pour MBWAY

- MISSIONS**
- Vous installez une **relation durable et de confiance** avec une clientèle avertie que vous rencontrez régulièrement
 - Vous réalisez des bilans patrimoniaux et élaborez **des projets d'investissement** permettant à vos clients de défiscaliser leurs biens et revenus
 - Vous exercez un **devoir de conseil** lié à la valorisation d'actifs, en fonction de l'appétence au risque et des objectifs moyens/long termes, propres à chacun de vos clients
 - Vous les accompagnez dans la résolution de leurs problématiques successorales par préconisation de dispositifs d'abattements, donation, assurance ou prévoyance
 - Vous démarchez une clientèle "à potentiel" par prospection, référencement, **recommandation ou prescription**
 - Vous instruisez les dossiers de crédits immobiliers et prenez des décisions tarifaires

DÉBOUCHÉS

- Ingénieur d'affaires
- Ingénieur technico-commercial
- Responsable d'affaires ou commercial
- Ingénieur grands comptes ou ingénieur projet
- Chef de projet
- Key account manager

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

100 %

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