WESFORD
GROUPE IFC

CONSEILLER-ÈRE CLIENTÈLE DES PARTICULIERS EN BANQUE ET ASSURANCE



BACHELOR

BAC +3





POURQUOI CHOISIR CETTE FORMATION ?

Le cursus BAC+3 « Conseiller clientèle des particuliers en banque et assurance » forme sur un 1 an des futurs conseillers en agences bancaires et assurances.

Formés aux techniques bancaires, aux produits d'épargne, aux marchés et produits financiers et à la gestion de patrimoine, ils développent des compétences dans les domaines spécifiques des métiers de la banque assurance. Ils ont ainsi les aptitudes pour rentrer en agence en tant que conseiller, avec la possibilité de devenir manager.

Grâce à la formation, le Conseiller clientèle des particuliers en banque et assurance intègre les capacités professionnelles nécessaires à la prise en charge de la complexité pour recueillir des informations, analyser, élaborer des conjectures, apprécier les bénéfices et les risques, déterminer le meilleur chemin pour atteindre le but.

Ce diplôme forme en un an des conseillers pour agences bancaires et d'assurance. Compétents en techniques bancaires, épargne, marchés financiers et gestion de patrimoine, ils débutent en agence avec des perspectives d'évolution vers le management.

LE PROCESSUS D'ADMISSION

1 - CANDIDATURE

2 - ÉTUDE & VALIDATION DU DOSSIER

3 - ENTRETIEN D'ADMISSION

4 - ACCOMPAGNEMENT

DANS VOS RECHERCHES

NIVEAU 6

Titre enregistré au RNCP n°41716 niveau 6 - code NSF 313 – Enregistré le 27/11/2025 pour une durée de 5 ans.
Certificateur : IPAC

POURQUOI CHOISIR WESFORD ?

- Plus de 30 ans d'expérience
- Titres certifiés
- Candidature gratuite
- Accompagnement
- Insertion professionnelle
- Proximité

BACHELOR

LE PROGRAMME :

BLOC 1 : DÉVELOPPER LE PORTEFEUILLE CLIENT DANS UN ENVIRONNEMENT OMNICANAL ET RESPONSABLE

Environnement bancaire, assurantiel et réglementaire :
- Comprendre l'organisation et le fonctionnement du secteur bancaire, financier et assurantiel .
- Identifier les acteurs du marché et leurs offres.
- Maîtriser le cadre réglementaire (conformité, devoir de conseil, protection du consommateur, lutte contre le blanchiment, RGPD)
- Appliquer les obligation liées à la commercialisation de produits financiers et assurantiels.

Accueil, découverte client et relation commerciale :
- Accueillir, informer et conseiller les clients en présentiel ou à distance.
- Identifier les besoins et objectifs patrimoniaux , personnels ou professionnels.
- Conduire des entretiens de découverte et de qualification.
- Construire une relation de confiance durable.

Gestion de la relation client omnicanale :
- Utiliser les outils CRM et les solutions digitales de relation client.
- Gérer les interactions en face-à-face, téléphone, email, visio ou chat
- Organiser le suivi client et la traçabilité des échanges.
- Développer l'expérience client dans une logique omnicanale.

Gestion et fidélisation du portefeuille client :
- Segmenter et analyser un portefeuille client.
- Mettre en place des actions de fidélisation et de conquête.
- Détecter les opportunités commerciales et de rebond.
- Développer la multi-détention de produits et services.

BLOC 2 : ACCOMPAGNER LES PROJETS DE VIE DES CLIENTS VIA UN CONSEIL PERSONNALISÉ, ÉTHIQUE ET RESPONSABLE

Analyse des besoins et diagnostic client :
- Réaliser un diagnostic financier, patrimonial et assurantiel.
- Identifier la situation personnelle, professionnelle et fiscale du client
- Détecter les risques et besoins de protection.

Produits bancaires, assurance et financement :
- Commercialiser les produits bancaires et les solutions de crédit du quotidien.
- Proposer des solutions d'épargne et de placement.
- Analyser la faisabilité d'un financement ou d'un crédit.
- Accompagner les clients dans leurs projets immobiliers ou professionnels.
- Proposer des contrats d'assurance adaptés.
- Conseiller sur la prévoyance, la santé et la protection de bien.

Technique de vente et négociation commerciale :
- Construire un argumentaire commercial efficace.
- Traiter les objections et conclure une vente.
- Négocier dans le respect de la déontologie bancaire.
- Formaliser des offres conformes aux exigences réglementaires.

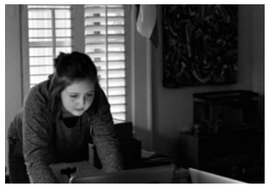
BLOC 3 : PILOTER LE PORTEFEUILLE CLIENT EN INTÉGRANT LES RISQUES ET LES CONTRAINTES RÈGLEMENTAIRES ET SÉCURISER LA RELATION

Développement commercial et acquisition :
- Analyser son marché et identifier de nouvelles opportunités.
- Déployer des actions de prospection et de conquête client.
- Développer des réseaux de partenaires et prescripteurs.
- Organiser des campagnes commerciales ciblées.

Pilotage de la performance :
- Suivre les objectifs commerciaux et les indicateurs de performance (KPI).
- Analyser les résultats de production et de rentabilité.
- Mettre en place des tableaux de bord commerciaux..
- Optimiser la rentabilité du portefeuille.

Digitalisation et innovation commerciale :
- Utiliser des outils CRM et les solutions digitales.
- Exploiter les données clients pour améliorer la performance.
- Développer la communication digitale et la présence commerciale en ligne.
- Intégrer l'intelligence artificielle et l'automatisation dans la relation client.

Ils en parlent mieux que nous →



BANQUE ET ASSURANCE

BACHELOR

BANQUE ET ASSURANCE

BLOCS DE COMPÉTENCES

	Mode
BLOC 1 : DÉVELOPPER LE PORTEFEUILLE CLIENT DANS UN ENVIRONNEMENT OMNICANAL ET RESPONSABLE	Écrit
BLOC 2 : ACCOMPAGNER LES PROJETS DE VIE DES CLIENTS VIA UN CONSEIL PERSONNALISÉ, ÉTHIQUE ET RESPONSABLE	Oral / Écrit
BLOC 3 : PILOTER LE PORTEFEUILLE CLIENT EN INTÉGRANT LES RISQUES ET LES CONTRAINTES RÈGLEMENTAIRES ET SÉCURISER LA RELATION	Oral / Écrit

L'attribution du Titre est conditionnée par l'obtention cumulative des 3 blocs de compétences.

NB : Tout au long de l'année, le stagiaire devra élaborer un projet personnel qui fera l'objet d'un mémoire et d'une soutenance devant un jury de professionnels. Les résultats de cette soutenance et des contrôles écrits détermineront l'obtention du titre Conseiller clientèle des particuliers en banque et assurance.

LES MODALITÉS

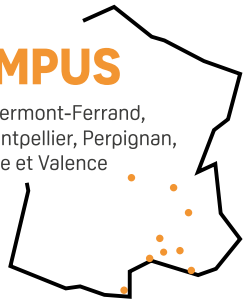
- En Alternance : au rythme de 2 jours de cours par semaine et 3 jours en entreprise.
- En formule DÉCLIC : stages en entreprise obligatoires.
- En Formation Continue (nous consulter)

LES DÉBOUCHÉS

- Conseiller/Chargé clientèle des particuliers
- Conseiller/Chargé clientèle professionnelle
- Conseiller financier
- Conseiller commercial
- Chargé de développement commercial
- Responsable de clientèle des particuliers
- Responsable de clientèle des professionnels
- Gestionnaire de clientèle
- Gestionnaire de sinistre

9 CAMPUS

Alès, Avignon, Clermont-Ferrand, Marseille, Nîmes, Montpellier, Perpignan, Saint-Etienne et Valence



LES CONDITIONS

- Niveau scolaire : Être titulaire d'un BAC+2 (BTS, L2)
- Avoir satisfait à l'étude du dossier et aux épreuves de sélection.

ET ENSUITE ?

- Entrée dans la vie active
- Poursuite d'études en BAC+5
- Inscription aux concours de la fonction publique cat. B
- Concours d'entrée en écoles de commerce

IFC ALÈS
04 66 30 40 92
ales@ifc.fr

IFC AVIGNON
04 90 14 15 90
avignon@ifc.fr

IFC MARSEILLE
04 91 32 19 29
marseille@ifc.fr

IFC MONTPELLIER
04 67 65 50 85
montpellier@ifc.fr

IFC NÎMES
04 66 29 74 26
nimes@ifc.fr

IFC PERPIGNAN
04 68 67 42 89
perpignan@ifc.fr

IFC ST ÉTIENNE
04 77 92 11 50
stetienne@ifc.fr

IFC VALENCE
04 75 85 36 44
valence@ifc.fr

WESFORD CLERMONT-FERRAND
04 75 85 36 44
info@wesford-clermont.fr

Version 2

www.wesford.ifc.fr