



WESFORD

GRUPE IFC

NIVEAU 6 / 180 ECTS

BANQUE ET ASSURANCE

PRÉPARE AU TITRE CHARGÉ DE GESTION COMMERCIALE

TITRE CERTIFIÉ DE NIVEAU 6 – CODE NSF 312M 313 – FICHE N° RNCP34465

ENREGISTRÉ AU RNCP LE 02/03/2020 POUR UNE DURÉE DE 5 ANS – CERTIFICATEUR : FORMATIVES

BAC +3 | BACHELOR

Le Bachelor Banque et Assurance forme des responsables d'agence d'assurances et/ou de banques soit sous la responsabilité d'une direction soit en autonomie. Ils ont en charge le management du personnel, la satisfaction des clients, les réponses aux demandes des particuliers et des entreprises. Ils doivent proposer les meilleures solutions aux demandeurs, avec persuasion et conviction. Ils doivent donner confiance aux clients et savoir gérer les risques, avec beaucoup de disponibilités.

Objectifs de la formation :

- Donner aux étudiants une vision globale des métiers liés aux banques et assurances.
- Former les futurs diplômés aux fonctions de conseiller entreprises et de conseiller particuliers.
- Connaître le fonctionnement global d'une agence (banque et assurance).
- Développer des compétences opérationnelles pour le métier préparé (stage ou alternance).
- Acquisition des connaissances en relations et communications, marketing, finance, ressources humaines et toutes les spécificités du domaine de la banque et de l'assurance.

BLOCS DE COMPÉTENCES

Bloc 1 : Conduire une politique commerciale

Bloc 2 : Piloter un projet commercial

Bloc 3 : Superviser une équipe et gérer un budget commercial

Bloc 4 : Gérer un service commercial

L'attribution du Titre est conditionnée par l'obtention cumulative, par l'élève de l'établissement des 4 blocs de compétences.

L'élève peut valider des blocs de compétences isolés sans valider l'intégralité des blocs. Dans ce cas, il ne valide pas le titre certifié.

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

PERSPECTIVES

Directeur(rice) Adjoint(e) d'agence
 Conseiller(ère) bancaire, d'assurance
 Responsable Patrimoines
 Chargé(e) de clientèle PME/PMI
 Agent général d'assurance, courtier d'assurance
 Expert(e), chargé(e) d'indemnisation

MODALITÉS

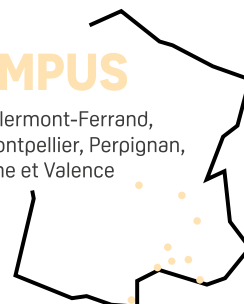
En Alternance
 au rythme de 3 jours de cours
 et 7 jours en entreprise par quinzaine.
En formule DECLIC
 Stages en entreprise obligatoires.
En formation continue (nous consulter)

CONDITIONS

Niveau scolaire :
 Être titulaire d'un BAC+2 (BTS, L2, titre RNCP de niveau 5) et avoir satisfait à l'étude du dossier et aux épreuves de sélection.

9 CAMPUS

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



WWW.WESFORD.IFC.FR



Ce document a été créé en respectant les principes de l'éco-conception graphique.
 En réduisant la couverture d'encre, le taux d'encre des couleurs et en choisissant un papier 100 % recyclé pour l'ensemble de nos documents, nous permettons l'économie de **37 000 litres d'eau**, près de **9 000 kWh d'énergie** et réduisons ainsi de **42 %** notre émission de CO2.





PROGRAMME DE LA FORMATION

UE 1 : GESTION D'ENTREPRISE

- Gestion d'entreprise
- Gestion logistique
- Contrôle de gestion commerciale
- Droit des contrats
- Management de l'information et des connaissances
- Business Intelligence
- Réglementations
- Responsabilités et risques professionnels

UE 2 : MARKETING

- Veille stratégique, études de marchés
- Marketing digital, e-réputation
- Marketing stratégique
- Analyse comportementale du consommateur
- Marketing et innovations
- Techniques de veille et de recherche (benchmark)
- Marketing opérationnel
- Marketing événementiel

UE 3 : MANAGEMENT & RESSOURCES HUMAINES

- Management interculturel
- Fondamentaux de la GRH

UE 4 : OUTILS & SUPPORTS

- Gestion de projet
- Référencement
- Brand Content
- Informatique de gestion : PGI CRM
- Gestion base de données
- Analyse de données
- RGPD
- Processus qualité
- Responsabilité sociale de l'employeur

UE 5 : TECHNIQUES & STRATÉGIES COMMERCIALES

- Stratégie commerciale
- Actions promotionnelles et publicitaires
- Techniques commerciales, commerce à l'international
- Commercial et Sponsoring

UE 6 : BANQUE & ASSURANCES

- Marketing relationnel, relations clients
- Marketing de la banque et de l'assurance
- Services et produits bancaires
- Services et produits d'assurance
- Négociations commerciales
- Crédit à la personne, à l'entreprise
- Assurances des biens et des personnes
- Assurances des entreprises
- Gestion du potentiel et du risque clients
- Gestion de portefeuilles, des patrimoines
- Le marché des particuliers
- Le marché des entreprises
- Fiscalités des particuliers et des entreprises
- Régimes sociaux et retraite
- Réglementations, contrôles et conformités
- Droit bancaire et droit des assurances
- Gestion d'agence, performances et développements
- Innovations liées au développement du numérique
- Anglais professionnel

UE 7 : VALORISATION DES COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES

- Projet
- Atelier insertion professionnelle
- Séminaires culture métier
- Rédaction du Rapport d'activités, du dossier Projet et du Livret d'employabilité
- Training grand oral

Examen final et national = dossier professionnel sur 2 jours

Les cours sont répartis sur 2 semestres d'études pour chaque année