

PARCOURS DE FORMATION CERTIFIANT « CONSEILLER FINANCIER DE CLIENTÈLE PROFESSIONNELLE »



Titre certifiant de niveau 6 (Bac+ 3/4 - RNCP 38042) éligible au CPF (optionnel).



141h (dont 16 jours synchrones) répartis sur 12 mois maximum en blended learning ou 100 % digital, incluant e-learning, formations synchrones « training » et travaux post-formations corrigés en classes virtuelles.



Destiné aux collaborateurs en prise de poste de Conseiller Professionnel et/ou Professions Libérales, titulaires d'un diplôme de niveau 5 minimum (Bac+2) ou certification AMF.

À l'issue de la formation, les apprenants maîtrisent les compétences fondamentales du métier de Conseiller de Clientèle Professionnelle, nécessaires à l'exercice.

ORGANISATION PÉDAGOGIQUE EN 3 BLOCS ET 11 TEMPS FORTS

BLOC 1

Appréhender l'environnement économique, analyser avec méthode la situation économique et financière

Temps fort 1

Découvrir le professionnel et son environnement

3 e-learning (90 min) + 2 jours de formation synchrone « training » + travaux post-formation (quiz, exercices, études de cas) corrigés en classe virtuelle (1h30)

Temps fort 2

Analyser la situation économique et financière du professionnel

10 e-learning (160 min) + 3 jours de formation synchrone « training » + travaux post-formation (quiz, exercices, études de cas) corrigés en classe virtuelle (1h30)

Temps fort 3

Épreuve écrite de validation du Bloc de compétence 1 (1h30)

BLOC 2

Construire une proposition commerciale en lien avec les acteurs du réseau bancaire

Temps fort 4

Capter les flux du professionnel

1 e-learning (20 min) + 2 jours de formation synchrone « training » + travaux post-formation (quiz, exercices, études de cas) corrigés en classe virtuelle (1h30)

Temps fort 5

Financer les investissements du professionnel

5 e-learning (65 min) + 2 jours de formation synchrone « training » + travaux post-formation (quiz, exercices, études de cas) corrigés en classe virtuelle (1h30)

Temps fort 6

Assurer, préparer la retraite et motiver les salariés du professionnel

3 e-learning (40 min) + 2 jours de formation synchrone « training » + travaux post-formation (quiz, exercices, études de cas) corrigés en classe virtuelle (1h30)

Temps fort 7

Épreuve écrite de validation du Bloc de compétence 2 (1h30)

BLOC 3

Manager la relation clients professionnels

Temps fort 8

Réussir mes entretiens commerciaux et mes négociations

— Préparation d'une action de conquête (1h30)
— 4 jours de formation synchrone « training »

Temps fort 9

Épreuve écrite de validation du Bloc de compétence 3 (1h30)

Préparer et réussir la certification (Optionnel)

Temps fort 10

Préparer à la certification

— 1 jour d'entraînement à la soutenance de l'épreuve de jury

Temps fort 11

Réussir la certification

— Soutenance orale de 2h d'un cas concret devant le grand jury (70% de la note)
Les 30% restants sont obtenus par les épreuves écrites à l'issue de chaque bloc

Accès
au parcours détaillé



Télécharger

Résultats des 1843 inscrits depuis 2021

89,7 %

TAUX D'OBTENTION DES
CERTIFICATIONS

96%

TAUX DE SATISFACTION
« QUALITÉ DES ANIMATIONS »

4%

TAUX
D'ABANDONS

100%

ACCÈS AU POSTE
« CONSEILLER PRO » OU
ÉQUIVALENT