

CERTIFICATION PRO

**PARCOURS
DE FORMATION**

**CONSEILLER
FINANCIER
DE CLIENTÈLE
PROFESSIONNELLE**

**100% DIGITAL OU EN
BLENDED LEARNING**

**MON
COMPTE
FORMATION**

**GT
FORMATION**

GTFORMATION.COM

11/03/2025

TITRE R.N.C.P DE NIVEAU 6 - N°38042

CONTACT

+33 (0)4 66 37 30 36

GTFORMATION@GTFORMATION.COM

CONSEILLER FINANCIER DE CLIENTÈLE PROFESSIONNELLE

Un titre professionnel de **Niveau 6**

OBJECTIF MÉTIER :

Acquérir les compétences fondamentales du métier de Conseiller Financier de Clientèle Professionnelle.

PUBLIC CIBLE :

Professionnels de la banque avec une expérience de conseiller sur le marché des particuliers souhaitant évoluer vers le marché des professionnels.

PRÉREQUIS :

Être titulaire d'un diplôme de BAC+2 minimum ou d'une certification AMF.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS :

Sélection sur dossier. Date de démarrage du groupe sur devis.

NIVEAU DE SORTIE :

Titre certifiant « Conseiller financier de clientèle professionnelle » de niveau 6 (Bac +3/+4) — Code de la certification : 38042

DURÉE DU PARCOURS :

12 mois (max) 141 heures de formation.

NUMÉRO DE FICHE :

Fiche RNCP : RNCP38042, enregistré le 20/9/2023,
certificateur GT FORMATION ET RESSOURCES HUMAINES
Équivalences et passerelles : aucune

ACCESSIBILITÉ :

Nous cherchons des solutions adaptées à chacun.
Contactez notre référent handicap,
Willy Fournier, willy.fournier@gtformation.com.



MÉTIER VISÉS :

- Responsable de clientèle professionnelle
- Chargé(e) d'affaires professionnelles
- Gestionnaire de clientèle professionnelle
- Conseiller(ère) commercial(e) des professionnels
- Chargé(e) de comptes professionnels
- Conseiller(ère) financier(ère) des professionnels
- Chargé(e) de clientèle professions libérales

ANALYSER ET DÉVELOPPER

UN PORTEFEUILLE DE CLIENTS PROFESSIONNELS



1^{er} TEMPS FORT	► DÉCOUVRIR LE PROFESSIONNEL ET SON ENVIRONNEMENT	
OBJECTIF PÉDAGOGIQUE	Savoir situer le contexte juridique, fiscal et social d'un professionnel et déceler les opportunités de conseil et les sources de risque	
Avant la formation	Suivi des 3 e-learning (d'une durée totale de 90 min) sur l'environnement juridique, fiscal et social du professionnel	
Formation synchrone « training »	2 jours	La méthodologie de découverte des statuts juridiques, fiscaux et sociaux, l'identification des opportunités commerciales, et des sources de risques
Après la formation	Quiz, exercices, étude de cas (1h) + une classe virtuelle (1h30) de correction GT Formation	

** Continuité pédagogique : le parcours est disponible en 100% distanciel.*

ANALYSER ET DÉVELOPPER

UN PORTEFEUILLE DE CLIENTS PROFESSIONNELS



2^e TEMPS FORT	► ANALYSER LA SITUATION ÉCONOMIQUE ET FINANCIÈRE DU PROFESSIONNEL	
OBJECTIF PÉDAGOGIQUE	Savoir, analyser la situation économique et financière d'un professionnel et décider sur une demande de financement	
Avant la formation	Suivi des 10 e-learning (d'une durée totale de 160 min) sur la lecture des liasses fiscales 2033, 2035, 2050, comprendre la liasse fiscale et les fondamentaux de l'analyse financière	
Formation synchrone « training »	2 jours	Analyse la situation économique et financière
	1 jour	La méthodologie de l'analyse financière et de la prise de décision sur une demande de financement en lien avec le système d'information
Après la formation	Quiz, exercices, étude de cas (1h) + une classe virtuelle (1h30) de correction GT Formation	
3^e TEMPS FORT	► VALIDATION DU BLOC 1	
Une épreuve écrite	1h30	Sur le diagnostic juridique, fiscal, social, économique et financier d'une entreprise professionnelle

* Continuité pédagogique : le parcours est disponible en 100% distanciel.

CONSTRUIRE UNE PROPOSITION COMMERCIALE

EN LIEN AVEC LES ACTEURS DU RÉSEAU BANCAIRE

B L O C

1 2 3 4

4^e TEMPS FORT

► CAPTER LES FLUX DU PROFESSIONNEL

OBJECTIF PÉDAGOGIQUE

Savoir conseiller et équiper le client professionnel, pour la banque au quotidien

Avant la formation

Suivi de 1 e-learning (20 min) sur le financement du poste client

Formation synchrone « training »

2 jours

Connaître et conseiller l'offre Banque au quotidien

Facturation du compte professionnel — Monétique de proximité et à distance — Convention de compte —
Financement du BFR — Rémunération des excédents de trésorerie
Avec mises en situation sur des entrées en relation (b to b et b to c)

Après la formation

Quiz, exercices, étude de cas (1h) + une classe virtuelle (1h30) de correction GT Formation

** Continuité pédagogique : le parcours est disponible en 100% distanciel.*

CONSTRUIRE UNE PROPOSITION COMMERCIALE

EN LIEN AVEC LES ACTEURS DU RÉSEAU BANCAIRE

B L O C

1 2 3 4

5^e TEMPS FORT

► FINANCER LES INVESTISSEMENTS DU PROFESSIONNEL

OBJECTIF PÉDAGOGIQUE

Savoir conseiller les solutions de financement des investissements et décider sur une demande de crédit d'investissement

Avant la formation

Suivi de 5 e-learning (65 min) sur les sûretés réelles et personnelles

Formation synchrone « training »

2 jours

Connaître et conseiller les solutions financement d'investissement et les garanties du crédit

La gamme crédits (crédit MLT, pré accordé, crédit simplifié) — La gamme crédits locatifs (LLD, crédit bail)
Avec mises en situation sur des projets d'achat de fonds de commerce, de titres, de murs commerciaux, de matériels —
Les garanties du crédit

Après la formation

Quiz, exercices, étude de cas (1h) + une classe virtuelle (1h30) de correction GT Formation

** Continuité pédagogique : le parcours est disponible en 100% distanciel.*

CONSTRUIRE UNE PROPOSITION COMMERCIALE

EN LIEN AVEC LES ACTEURS DU RÉSEAU BANCAIRE

B L O C

1 2 3 4

6^e TEMPS FORT	► ASSURER, PRÉPARER LA RETRAITE ET MOTIVER LES SALARIÉS DU PROFESSIONNEL	
OBJECTIF PÉDAGOGIQUE	Savoir conseiller les assurances, la prévoyance, l'offre préparation à la retraite et la motivation des salariés	
Avant la formation	Suivi de 3 e-learning (40 min) : Piloter la politique sociale de nos clients	
Formation synchrone « training »	2 jours	Connaître et conseiller les solutions de conseil Diagnostic social du professionnel — Épargne salariale — Prévoyance/santé complémentaire — épargne retraite — Multirisque PRO — Protection des hommes clés Avec mises en situation sur des études de cas
Après la formation	Quiz, exercices, étude de cas (1h) + une classe virtuelle (1h30) de correction GT Formation	
7^e TEMPS FORT	► VALIDATION DU BLOC 2	
Une épreuve écrite	1h30	Le conseil et l'équipement du professionnel : Banque au quotidien — Financement des investissements — Garanties — Assurance, prévoyance, santé, retraite et motivation des salariés

* Continuité pédagogique : le parcours est disponible en 100% distanciel.

MANAGER LA RELATION-CLIENTS

PROFESSIONNELS

B L O C

1 2 3 4

8^e TEMPS FORT

► RÉUSSIR MES ENTRETIENS COMMERCIAUX ET MES NÉGOCIATIONS

OBJECTIF PÉDAGOGIQUE

Découvrir, conseiller son client et négocier les solutions bancassurance

Avant la formation

Préparation d'une action de conquête (1,5 heure)

Formation synchrone « training »

4 jours

S'organiser pour conquérir, prospecter et mener un premier entretien avec un pro, identifier les pistes de conseil et proposer les solutions bancassurances.

Réussir mes entretiens commerciaux et mes négociations

9^e TEMPS FORT

► VALIDATION DU BLOC 3

Une épreuve écrite

1h30

La mise en place d'une stratégie de développement d'un portefeuille de professionnel

* Continuité pédagogique : le parcours est disponible en 100% distanciel.

CERTIFICATION



10^e TEMPS FORT

► PRÉPARER LA CERTIFICATION

1 jour	S'entraîner à la préparation et à la soutenance de l'épreuve du jury de certification
--------	---

11^e TEMPS FORT

► RÉUSSIR LA CERTIFICATION

PREMIÈRE ÉTAPE TROIS ÉPREUVES ÉCRITES (30% de la notation)	3 fois 1h30	Une épreuve écrite de 1h30 pour chaque bloc de compétence (à l'issue de chaque bloc de compétence)
DEUXIÈME ÉTAPE UNE ÉPREUVE ÉCRITE (70% de la notation)	2h	A partir d'une mise en situation (cas client) Préparation d'une étude de cas (1h) et présentation devant un jury de certification (1h)

* Continuité pédagogique : le parcours est disponible en 100% distanciel.

UN PARCOURS DE FORMATION

100% digital ou blended learning
réalisable en INTER ou en INTRA

1H

Classe virtuelle de lancement du parcours

E-learning multimédia interactifs

6.25 H**105 H**
(15 jours)

Ateliers digitaux ou formations présentielles

Travaux pré et post-formation

6.75 H**7.5 H**

Classes virtuelles de correction

Préparation à l'épreuve de certification

7 H
(1 jour)**6.5 H**

Épreuves de certification

TOTAL : 140 heures

COMMENT VALIDER SON TITRE ?

de « **Conseiller financier de clientèle professionnelle** »

LES MODALITÉS D'ÉVALUATION :

UNE ÉPREUVE ORALE

(70% de la note)



2 HEURES



PRÉSENTATION DEVANT UN JURY

Une étude de cas préparée (analyse du risque et des opportunités d'équipement)

TROIS ÉPREUVES ÉCRITES

(30% de la note)



1 H 30 PAR BLOC DE COMPÉTENCES



Une épreuve écrite de 1h30 à l'issue de chaque bloc de compétence

Pour obtenir votre titre de « Conseiller financier de clientèle professionnelle », vous devez obtenir une note supérieure ou égale à 10/20 pour toutes les épreuves (Bloc 1 - 2 - 3 et soutenance).

La validation des trois blocs de compétences est obligatoire pour l'obtention du titre

Taux d'obtention des certifications : 83%

94%

TAUX DE SATISFACTION
« GLOBALE »

96%

TAUX DE SATISFACTION
« QUALITÉ DES ANIMATIONS »

4%

TAUX
D'ABANDONS

100%

ACCÈS AU POSTE « CONSEILLER
PRO » OU ÉQUIVALENT

Enquêtes à chaud et résultats des 202 candidats de 2023

CONTINUITÉ PÉDAGOGIQUE

du parcours « **Conseiller
financier de clientèle
professionnelle** »

Pour garantir la continuité de votre formation, GT FORMATION poursuit ses innovations pédagogiques et vous propose son parcours « Conseiller financier de clientèle professionnelle » en 100% digital. Pour cela, nous appuyons sur des outils et des méthodes pédagogiques interactives : e-learning, classes virtuelles, ateliers digitaux.

Ainsi, quelque soit le contexte sanitaire, votre formation peut avoir lieu.



TARIFICATION INTRA

du parcours « **Conseiller
financier de clientèle
professionnelle** » *

TOTAL**2 760 euros**

** Exonérée de TVA et par stagiaire, tarifs incluant les frais d'inscription, de suivi et de certification. Les tarifs n'incluent pas les frais logistiques.*