

BACHELOR BANQUE - FINANCE - ASSURANCE

Parcours en 3 ans

- 1^{ère} et 2^{ème} année : programme Bachelor Up'
- 3^{ème} année : spécialité BFA

↪ Admission parallèle possible

DURÉE

- En 1^{ère} année : 518h de formation
- En 2^{ème} année : 518h de formation (532h pour l'option internationale)
- En 3^{ème} année : 497h de formation
- En **présentiel** et en **ligne**
- De Septembre N à Août N+3
- 1^{ère} et 2^{ème} année : 1 période en entreprise de 30 jours minimum
- 3^{ème} année : 1 période en entreprise de 40 jours minimum
- Possible en alternance

RYTHME

- En initial ou en alternance (apprentissage / professionnalisation)
- Plusieurs rythmes possibles selon le campus
- Parcours hybride alternant cours en présentiel et en ligne possible

NEW

VALIDATION*

- Titre RNCP « Responsable de Clientèle Banque Finance Assurance », Titre reconnu par l'Etat, niveau 6, RNCP36978 :
- [Date de publication : 24/10/2022](#)
- [Date d'échéance de l'enregistrement : 24/10/2027](#)
- [RNCP36978 - Responsable de clientèle banque finance assurance - France Compétences \(francecompetences.fr\)](#)
- Bachelor Banque Finance Assurance (sous condition de validation du niveau B1 en anglais)
- La certification AMF (Autorité des Marchés Financiers)
- Obtention de 60 crédits ECTS
- Possibilité de s'inscrire à l'ORIAS

PRÉREQUIS

- Admission Post Bac : Bac validé (ou équivalent)
- Admission 2^{ème} année : 60 crédits ECTS
- Admission en 3^{ème} année : Bac + 2 validé (120 crédits ECTS) ou Bac suivi de 3 années d'expérience professionnelle post-bac dans le secteur tertiaire
- Passage de tests d'entrée
- Dossier de candidature et entretien

* Sous condition de validation (voir règlement d'examens)

** Tarif : nous consulter

↪ En initial ou en alternance
(Apprentissage ou Professionnalisation)

MÉTIERS VISÉS

- Responsable de clientèle
- Conseiller financier
- Responsable d'agence
- Conseiller commercial
- Chargé de clientèle
- Conseiller bancaire
- Directeur adjoint d'agence

MÉTHODES MOBILISÉES

- Des cours alternant des apports théoriques et des expériences pratiques
- Une équipe pédagogique composée d'enseignants et de professionnels diplômés
- Une pédagogie intégrant suivi et résultats individuels avec une évaluation par compétences professionnelles
- Des supports et compléments de cours en ligne
- Un pack de préparation à la certification AMF et le passage de la certification**



MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Contrôles en cours de formation (épreuves écrites et orales) et partiels en fin de semestres, avec remise de bulletins de notes et appréciation de l'équipe pédagogique.
- Un bilan individuel d'acquisition des compétences et des savoirs est réalisé en fin de chaque semestre.
- Tout au long de son parcours pédagogique, l'étudiant élabore un projet personnel qui fait l'objet d'un mémoire et d'une soutenance devant un jury de professionnels.

CHIFFRES CLÉS

6

Admis

67%

Taux de réussite
(2023-2024)

75%

Taux de présentation
aux examens
(2023-2024)

OBJECTIFS

- Gérer et développer un portefeuille de clients particuliers dans le respect de la réglementation
- Réaliser un audit patrimonial et être force de proposition en matière d'optimisation fiscale
- Animer une équipe commerciale dans le secteur de la banque, de la finance ou de l'assurance
- Etablir l'analyse financière et le bilan assurantiel de clients professionnels

CONDITIONS ET DÉLAIS D'ACCÈS

- Étudiants
- Salariés (reconversion, promotion)
- Demandeurs d'emploi
- Délai de traitement des candidatures : 1 semaine
- Entrée en formation autorisée jusqu'au 31 octobre



Accessibilité aux publics en situation de handicap et/ou titulaire d'une Reconnaissance et la Qualité de Travailleur Handicapé (RQTH)*.

*Pour tout besoin spécifique et toute adaptation contactez-nous.

PROGRAMME - 1^{ÈRE} & 2^{ÈME} ANNÉE

BACHELOR UP
OPTIMISE TON POTENTIEL

La communication :

- Expression écrite
- Expressions orale
- Anglais
- Gestion du stress
- Outils numériques
- Outils de reporting
- Outils de communication visuelle
- Communication Digitale

La culture d'entreprise :

- Culture économique
- Culture juridique
- RSE et Éthique Numérique Responsable
- Veille et traitement de l'information
- Masterclass métiers

La gestion d'entreprise :

- Gestion des opérations courantes et des stocks
- Analyse financière
- Gestion des Ressources Humaines
- Enjeux et risques de l'entreprise
- Management opérationnel et stratégique
- Management interculturel
- Innovation et entrepreneuriat

Les options :

- Communication Commerce et Management :
E-commerce
Marketing et Communication
- Administration et Gestion d'Entreprise :
Gestion des Ressources Humaines
Pilotage et processus administratif
- Internationale :
Activity Report

Programme 3^{ème} année →

PROGRAMME - 3^{ÈME} ANNÉE

Gestion et développement d'un portefeuille de clients particuliers dans le respect de la réglementation :

→ Techniques bancaires marché des particuliers :

Maîtriser les connaissances nécessaires pour exercer le métier de conseiller dans un établissement bancaire.

→ Techniques de l'assurance :

Connaître les produits d'assurance et répondre aux besoins des assurés.

→ Techniques de vente et digitalisation

Audit patrimonial et conseils en matière d'optimisation fiscale :

→ Financement et Fiscalité :

Etablir des diagnostics en matière de fiscalité des particuliers et proposer des solutions adaptées.

→ Simulation professionnelle

→ Responsabilité Sociétale des Entreprises (RSE) :

Contribuer à l'imbrication et à l'intégration de la RSE dans les stratégies, les services et les fonctions des entreprises en concertation avec les parties prenantes.

Animation d'une équipe commerciale dans le secteur de la banque, de la finance ou de l'assurance :

→ Communication et Management

→ Législation et Gestion des Ressources Humaines

→ Management de l'équipe de vente :

Organiser et manager une équipe commerciale.

Analyse financière et bilan assurantiel de clients professionnels :

→ Techniques bancaires marché des professionnels :

Gérer les clients professionnels en tant que particuliers par l'analyse de leurs bilans.

→ Gestion Financière et Culture Entrepreneuriale :

Analyser les documents comptables d'une entreprise et établir un prévisionnel financier.

Préparation au mémoire professionnel :

→ Conduite de projet

→ Présentation et utilisation de l'IA générative

Développement des compétences linguistiques :

→ Anglais appliqué

Préparation à la certification AMF et passage de la certification

POSSIBILITE DE VALIDATION PAR BLOCS DE COMPÉTENCES OU PAR LA VAE

→ Le programme est découpé en blocs de compétences. Chaque bloc peut être réalisé et validé de façon autonome et indépendante. L'examen se déroule alors sous forme ponctuelle. La moyenne à chaque bloc permet l'obtention du diplôme. La validation de la certification est également soumise à la rédaction et à la présentation orale d'un mémoire professionnel lié à une période en entreprise de 40 jours minimum.

→ Pour les personnes en activité professionnelle ou ayant eu une activité professionnelle significative, la certification peut être obtenue par la formation ou la VAE.

→ Pour ce type de parcours, adressez votre demande à executive@ecoris.com

TARIFS



Devis et planning personnalisés à la demande (bilan de positionnement)

← *En savoir + sur les financements*

POURSUITE D'ÉTUDES

→ Titre niveau 7 (Bac+5) au choix parmi plusieurs MBA Ecoris.

Rendez-vous sur [ecoris.com](https://www.ecoris.com) pour rencontrer l'un de nos conseillers.