

RESPONSABLE DE CLIENTÈLE BANQUE - FINANCE - ASSURANCE

☆ FORMATION EN ALTERNANCE 1AN

- › Contrat d'apprentissage | 483 heures *ou*
- › Contrat de professionnalisation | 483 heures

☆ STAGE ALTERNÉ 1AN

- › Statut étudiant › stages en entreprise

☆ Les 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

ÉTABLIR L'ANALYSE FINANCIÈRE ET LE BILAN ASSURANTIEL DE CLIENTS PROFESSIONNELS

QUELLES SONT LES POURSUITES D'ÉTUDES POSSIBLES AU CAMPUS EN ALTERNANCE ?

☆ BAC+4/+5

Manager d'Affaires

ou Manager en Ressources Humaines

LE MÉTIER

Le Responsable de clientèle Banque Finance Assurance analyse la situation et gère les clients présents dans son portefeuille.

Il développe une stratégie de conquête clients et de prospects.

Il réalise un diagnostic de situation patrimoniale et financière d'un client et conçoit une offre adaptée.

Il recrute et manage une équipe au sein d'une agence du secteur de la banque, de la finance ou de l'assurance et gère les conflits.

Il définit des objectifs commerciaux et met en oeuvre des actions commerciales.

Il propose des produits bancaires, de financement et d'assurance selon le besoin d'un client professionnel.

QUELS SONT LES EMPLOIS VISÉS ?

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

LES + DU CAMPUS

DES VALEURS ET RÉFÉRENCES

Établissement Associatif sous contrat avec l'État, membre de l'Enseignement Catholique.

Un projet éducatif mettant l'humain au cœur des préoccupations.

PÉDAGOGIE

Accompagnement par un référent de la formation.

Méthodes mobilisées : étude de cas d'entreprise, mise en situation, projet...

VIE ÉTUDIANTE

Un BDE actif : intégration, gala de fin d'année, remise des diplômes, évènements sportifs et culturels...

PARLÉA : Accompagnement par une équipe d'écoute et un psychologue.

RECHERCHE ENTREPRISE

Un service dédié à la relation étudiants/entreprises (contrat en alternance et stages), Alternance Dating.

Des partenariats avec un vivier de + de 600 entreprises.



Titre à finalité professionnelle «Responsable de Clientèle Banque Finance Assurance» de niveau 6 - code NSF 313w, enregistré au RNCP 36978 par décision de France Compétences le 24 octobre 2022 avec effet jusqu'au 24/10/2027, délivré par Ecoris, l'organisme certificateur. Code diplôme : 26X31301

Le «référentiel de la Certification Professionnelle» est accessible au public à l'adresse suivante :

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/36978>

CONDITIONS D'ACCÈS

Être titulaire d'un diplôme BAC+2 minimum (soit 120 crédits ECTS).

Avoir un niveau favorable au BTS, dans le cas de la non validation de l'examen.

Être titulaire d'un niveau 4, suivi de 3 années d'expériences professionnelles post-bac dans le secteur tertiaire.

QUALITÉS REQUISES

Vous aimez le contact et avez un esprit d'équipe.

Vous êtes respectueux du caractère confidentiel de la fonction et vous avez le sens de l'écoute.

Vous êtes doté d'un sens de l'économie.

S'INSCRIRE

Compléter un formulaire d'inscription sur notre site internet, lors de nos salons ou de nos portes ouvertes afin de recevoir un dossier d'inscription.

Retourner ce dossier avec les documents précisés dans la procédure d'inscription envoyée par mail.

L'admission est prononcée selon une étude du dossier, d'un entretien individuel de motivation et de tests d'entrée (sous réserve de signer un contrat d'alternance).

RENTRÉE : Septembre 2026

Rentrée décalée jusqu'à 1 mois après le début de la formation, si engagement avec une entreprise.

PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP OU A BESOIN(S) ÉDUCATIF(S) PARTICULIER(S)

Nous étudions au cas par cas les besoins spécifiques des bénéficiaires afin de mobiliser les moyens et les réseaux nécessaires pour prendre en charge ou orienter les personnes en situation de handicap.

Contact : Aurélia RABIN

Mail : accompagnementhandicap@gscls.com



2 MODALITÉS

EN ALTERNANCE

EN STAGE ALTERNE

ENTREPRISE

CONTRAT d'apprentissage
ou de professionnalisation
2 à 3 semaines par mois en entreprise

STAGE
Durée minimale du stage : 40 jours

FRAIS DE FORMATION

0 €
*Coût pris en charge par
l'OPCO de l'entreprise*
Aide ponctuelle apprentissage :
Fonds Social Région

3 902 €
(Coût 2026/2027)

TAUX D'OBTENTION À L'EXAMEN

Sortants 2027

%

Taux de présentation à l'examen pour les personnes ayant débutées la formation : %

QUE DEVIENNENT NOS ÉTUDIANTS ?

Sortants 2027

Insertion professionnelle : %
dont Insertion dans l'emploi visé : %

Poursuite d'études : %

Autres (à l'étranger, en recherche d'emploi...) : %



Les formations supérieures
de l'enseignement catholique
des Pays de la Loire

LE PROGRAMME

BLOCS DE COMPÉTENCES

Cette certification professionnelle est constituée de 4 blocs de compétences. Ces blocs représentent une modalité d'accès modulaire et progressive à la certification, dans le cadre d'un parcours de formation ou d'un processus de VAE, ou d'une combinatoire de ces modalités d'accès.

BLOC 1 GESTION ET DÉVELOPPEMENT D'UN PORTEFEUILLE DE CLIENTS PARTICULIERS DANS LE RESPECT DE LA RÉGLEMENTATION

BLOC 2 AUDIT PATRIMONIAL ET CONSEILS EN MATIÈRE D'OPTIMISATION FISCALE

BLOC 3 ANIMATION D'UNE ÉQUIPE COMMERCIALE DANS LE SECTEUR DE LA BANQUE, DE LA FINANCE OU DE L'ASSURANCE

BLOC 4 ANALYSE FINANCIÈRE ET BILAN ASSURANTIEL DE CLIENTS PROFESSIONNELS

HORS BLOCS : COMPÉTENCES TRANSVERSES

ANGLAIS APPLIQUÉ, INTELLIGENCE ARTIFICIELLE.



BLOCS ET MODULES	
Bloc 1 - Gestion et développement d'un portefeuille de clients particuliers dans le respect de la réglementation	
Module 1	Techniques bancaires (marché des particuliers)
Module 2	Techniques de l'assurance
Module 3	Vente et relation client
Bloc 2 - Audit patrimonial et conseils en matière d'optimisation fiscale	
Module 1	Financement et fiscalité
Module 2	RSE
Module 3	Simulation professionnelle

BLOCS ET MODULES	
Bloc 3 - Animation d'une équipe commerciale dans le secteur de la banque, de la finance ou de l'assurance	
Module 1	Communication et management
Module 2	Management de l'équipe de vente
Module 3	Législation et gestion des ressources humaines
Bloc 4 - Analyse financière et bilan assurantiel de clients professionnels	
Module 1	Techniques bancaires, marché des professionnels
Module 2	Gestion financière d'entreprise
Bloc Mémoire professionnel	
-	Conduite de projet
Bloc complémentaire (validation du Bachelor Ecoris)	
Anglais appliqué	
Masterclass	
IA	



*Journée d'intégration et de cohésion
Château du Plessis-Macé - Septembre 2025*

ÉVALUATIONS

Des Contrôles en cours de formation (épreuves écrites et orales) et partiels en fin de semestres, avec remise de bulletins de notes:

Un bilan individuel d'acquisition des compétences et des savoirs est réalisé en fin de chaque semestre.

Un mémoire et une soutenance devant un jury de professionnels.



VALIDATION DU TITRE

LES CONDITIONS DE VALIDATION DU TITRE

L'attribution de la Certification Professionnelle est décidée par le Jury National de Certification réuni par l'organisme certificateur.

L'apprenant se verra attribuer la certification professionnelle s'il répond aux conditions cumulatives suivantes :

- Avoir validé les 4 blocs de compétences constitutifs de la certification ($\geq 10/20$) Les blocs ne se compensent pas entre eux.
- Avoir une moyenne générale de l'année $\geq 10/20$
- La présentation écrite et orale d'un mémoire professionnel réalisé autour d'une thématique globale, choisie par le candidat et en lien avec le secteur d'activité visé par la certification. Note ≥ 10 .

VALIDATION DU DOUBLE DIPLÔME BACHELOR ECORIS

Le Bachelor Ecoris est validé lorsque le candidat répond aux critères de validation du titre RNCP, énoncés ci-dessus, et justifie d'un niveau d'anglais équivalent au niveau B1 au CECRL.



Rentrée Campus 2026

POUR EN SAVOIR +
SUR NOS FORMATIONS

