

MÉTIER PRÉPARÉ

Développer, gérer et fidéliser un portefeuille de clients particuliers avec un suivi commercial de qualité afin de devenir leur interlocuteur privilégié.

Être conseiller clientèle, c'est établir avec chaque client une relation personnalisée.

A l'écoute de ses clients, le conseiller clientèle dispose d'une connaissance précise de leurs besoins pour bien les accompagner dans leurs projets.

PRÉ-REQUIS

- Titulaire BAC + 2
- Expérience significative dans le domaine commercial ou bancaire

FRAIS DE SCOLARITÉ

- Formation gratuite
- Formation financée par l'OPCO des Entreprises de Proximité (OPCO EP)

DÉLAIS D'INSCRIPTION

En moyenne, il faut prévoir 3 à 5 mois entre le dépôt de candidature et l'entrée en formation.

Inscription du 02/01/23 au 01/10/2023*.

**Attention, les dates de clôture sont indicatives et peuvent être modifiées en fonction du nombre de candidatures*

DURÉE DE FORMATION

472,5 heures de formation théorique réparties sur 12 mois + réalisation de missions terrain en entreprise.

Dates de début et fin de contrat *: octobre 2023 à septembre 2024.

*sous réserve de modification

PROCESSUS D'ADMISSION



1. Inscription sur la plateforme de candidature.
2. Etude du dossier de candidature
3. Pré entretien sur visio
4. Entretien avec le service admission Formaposte
5. Si votre dossier de candidature est validé : entretien physique ou à distance avec un jury constitué des membres de La Poste Groupe.
6. Validation du contrat par le service alternance.

RÉMUNÉRATION

Contrat d'apprentissage: entre 1179,40 € et 1759,17 € * brut en fonction de votre âge

*salaire donné à titre indicatif, peut varier selon votre situation personnelle.

OBJECTIFS DE FORMATION

Le Conseiller financier est amené à réaliser les activités suivantes :

- la vente de produits et de services bancaires et monétiques
- l'analyse et la proposition de produits d'épargne et de placement
- l'analyse et la proposition de solutions de crédits
- la proposition de produits d'assurances
- la gestion des risques et le management d'équipe

BLOCS DE COMPÉTENCES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Compétences :

- Découvrir le client, identifier sa situation familiale et patrimoniale
- Proposer et argumenter une solution et informer le client sur les coûts liés à l'utilisation d'un compte de sa gestion et du traitement des opérations spécifiques
- Appréhender les flux du compte : gérer le risque client, gérer la situation d'un client débiteur
- Appliquer les procédures et contrôles liés à l'ouverture d'un compte
- Commercialiser les moyens de paiements nécessaires au client
- Proposer une solution de sûreté pour les fonds du client
- Etudier l'exposition aux risques et analyser les conséquences juridiques et financières d'un risque
- Evaluer la faisabilité d'un marché à travers l'obligation d'assurance (décennale, dommage ouvrage)
- Garantir les dépenses de santé individuelles ou familiales
- Garantir les associés en assurances croisées (risque des associés)

Modalités d'évaluation :

Cette activité est évaluée lors d'un oral conduit par deux professionnels « Conseiller Financier ».

L'oral est composé de deux évaluations :

- 1 démonstration de la maîtrise de la compétence au travers une mise en situation professionnelle reconstituée (tirage au sort d'une mise en situation)
- une présentation d'actions professionnelles menées au cours de la période pratique en entreprise

METHODES PEDAGOGIQUES

- Maîtrise des langages fondamentaux (expression écrite, anglais, informatique)
- Connaissance de l'environnement de la banque et de l'assurance
- Maîtrise des outils de la relation client
- Maîtrise des produits et des services bancaires / assurances
- Projet tuteuré collectif
- Mémoire individuel

Contrat d'alternance: 1 semaine de formation théorique suivie de 3 semaines de pratique en entreprise

Lieu de formation chez un partenaire pédagogique *:

CFA STEPHENSON FORMATION

48 Rue Stephenson

75018 PARIS

*accessible aux personnes à mobilité réduite



METIERS VISES

- gestionnaire de clientèle particuliers - conseiller clientèle particuliers et/ou professionnels
- conseiller financier particuliers
- chargé d'affaires professionnels
- conseiller en investissement financier
- conseiller commercial
- conseiller crédit habitat
- conseiller en assurances
- conseiller en prévoyance retraite

TAUX DE REUSSITE

81%



Taux de réussite aux examens
au 21 décembre 2022

CONTACT

Delphine PEUZIN

Coordonnatrice Communication Admission

01 41 58 67 66 - 06 76 48 53 69

d.peuzin@formaposte-iledefrance.fr