

CODE DIPLOME : 26X31303

CODE RNCP : 39619

OBJECTIFS

- Le Conseiller Financier gère un portefeuille de clients auprès desquels il doit promouvoir des services, des produits bancaires, d'assurances et d'immobiliers proposés par l'établissement pour lequel il travaille.
 - Le conseiller financier, en fonction de son expérience professionnelle peut, conseiller soit une clientèle de particuliers, de professionnels (commerçants-artisans, professions libérales, agriculteurs) ou bien des dirigeants d'entreprises.
 - Les qualités du Conseiller Financier sont de bonnes capacités relationnelles et d'écoute, le sens de la négociation, la discrétion et la rigueur.
 - L'obtention du Titre vous permet d'obtenir plusieurs habilitations professionnelles indispensables tels que la carte immobilière :
 - Carte T
 - Le statut CIF : Conseiller en Investissement Financier
 - Le statut IAS : Intermédiaire en Assurances
 - Le statut IOBSP : Intermédiaire en Opérations et Services de Paiement
- * sous réserve de respecter les conditions d'honorabilité – plus d'informations sur le site de l'ORIAS

ENTREPRISE D'ACCUEIL

L'activité de « Conseiller Financier » s'exerce au sein d'agences bancaires, d'agences d'assurances, d'organismes de crédits, de cabinets conseils, d'agences immobilières en contact avec les clients.

CERTIFICATEUR

SA SOFTEC Avenir Formation
Date d'enregistrement : 01-10-2024
Date d'échéance de l'enregistrement : 01-10-2029

NIVEAU de SORTIE

Titre reconnu par l'État de Niveau 6 (cadre européen des certifications), équivalent à un Bac+3.

CONTACT CFP-CFA MONTPLAISIR

14 rue B.de Laffemas, BP 20072, 26903 Valence CEDEX 9
04.75.82.16.90
secretariat.cfp@ensemble-montplaisir.org

www.cfp-montplaisir.org

Responsables pédagogiques : Armelle COTTE – armelle.cotte@ensemble-montplaisir.org
Olivier Hoffmann – olivier.hoffman@ensemble-montplaisir.org

Directrice du CFA : Nathalie Cornut-Chauvinc – nathalie.cornut@ensemble-montplaisir.org

DURÉE DE LA FORMATION

CONTRAT D'APPRENTISSAGE

480 heures (sur 1 an)

Démarrage en septembre

Autres situations : nous contacter !

COÛT DE LA FORMATION

La formation est éligible à la prise en charge financière par l'OPCO (Opérateur de Compétences) de l'entreprise d'accueil ou par le CNFPT (Centre National de la Fonction Publique Territoriale) pour les employés publics territoriaux.

CONTRAT D'APPRENTISSAGE

Coût annuel : 8 000€

DURÉE DU CONTRAT

1 an, modulable en fonction du positionnement* (jusqu'à 1 an supplémentaire pour les personnes en situation de handicap). Intégration possible en cours de formation et tout au long de l'année selon le diagnostic du positionnement* à l'entrée pour réduction de la durée de la formation.

Titre disponible en parcours par capitalisation ou en VAE.

* Positionnement : Personnalisation du parcours possible en fonction du parcours antérieur et des résultats d'une évaluation diagnostique, avec entrée décalée sur parcours possible. Nous pouvons adapter nos parcours aux situations de handicap

RYTHME DE L'ALTERNANCE

En moyenne, 2 jours en CFA, 3 jours en entreprise et semaine complète en centre et en entreprise selon planning annuel.

Le calendrier d'alternance est remis lors de l'inscription.

PRÉREQUIS

CONTRAT D'APPRENTISSAGE

- **Âge** : jusqu'à 29 ans révolus. Autres profils, nous contacter
- **Niveau d'entrée** : BAC +2 ou titulaire d'un niveau 5 validé.
- Appétence pour le domaine de la finance et de la relation client.

MÉTHODES MOBILISÉES

Formation par la voie de l'apprentissage. Pédagogie de l'alternance.

L'enseignant-formateur construit des séquences d'apprentissage en lien avec les expériences en entreprise des alternant(e)s et le métier préparé. Des outils de liaison relatifs au suivi de l'apprentissage sont mis en place, en particulier le livret d'apprentissage dont l'utilisation est obligatoire.

A minima, deux visites de suivi sont menées par les formateurs par année de formation, et un dialogue régulier est noué avec les maîtres d'apprentissage.

Pédagogie active privilégiant :

- Les mises en situation ou simulations individuelles et collectives de résolution de problèmes (exercices pratiques, quiz,...)
- La mobilisation des savoirs acquis en cours théoriques sur l'élaboration de projets
- Une organisation coopérative des apprentissages
- Une responsabilité personnelle de l'alternant(e) (plan de travail, auto-évaluation)
- Environnement numérique de travail : Ecole Directe et Teams

CONTENU de la FORMATION

Matières professionnelles :

BLOC 1 : Accompagner et gérer un client dans un établissement bancaire et/ou assurance

BLOC 2 : Conseiller ses clients, entreprises et particuliers, sur des produits d'épargne et de placements

BLOC 3 : Proposer des solutions de financement et d'investissement à ses clients entreprises et particuliers

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Afin d'aider l'apprenti(e) à progresser, des évaluations régulières lui permettent de se situer par rapport aux objectifs à atteindre :

- Mises en situation professionnelle reconstituée (études de cas) – entretien technique – oral face à deux jurys professionnels – jeux de rôle, restitution des productions réalisées lors de l'étude de cas, présentation d'un dossier composé de fiches «pratiques professionnelles».
- Évaluation en entreprise (Entretiens tripartites avec le Maître d'apprentissage)
- Entretiens individuels d'évaluation formative, de régulation, de bilan jusqu'à l'inscription à la certification visée
- 2 conseils de formation et 2 bulletins de notes

ÉVALUATION CERTIFICATIVES/SESSION D'EXAMEN

BLOC1 : Mise en situation professionnelle à partir d'une situation réelle reconstituée – Rendu de livrable – Jeux de rôle

BLOC2 : Mise en situation professionnelle à partir d'une situation réelle reconstituée – Rendu de livrables – Jeu de rôle

BLOC3 : Mise en situation professionnelle à partir d'une situation réelle reconstituée – Rendu de livrables – Soutenance orale

RÉFÉRENCES : TAUX MOYENS DU CFP MONTPLAISIR

Références : Taux moyens du CFP Montplaisir			
	2024	2023	2022
Taux de réussite globaux Bachelor	NC	74,2%	72,6%
Taux de réussite BACHELOR CF	~	~	~
Taux de réussite nationaux BACHELOR CF	NC	NC	NC
Insertion professionnelle (enquête réalisée 6 mois après la fin de formation)	~	~	~
Taux de poursuite d'étude	~	~	~
~ Pas de référence Bachelor Conseiller Financier : 1ère promo sortante en 2025			

APRÈS LA FORMATION

SUITES DE PARCOURS POSSIBLES / PASSERELLES :

Cette formation débouche en priorité sur l'insertion professionnelle.

À titre exceptionnel, poursuite vers un titre de Niveau 7 – BAC +5 (Gestion de patrimoine par exemple).

DÉBOUCHES PROFESSIONNELS :

- Chargé(e) de clientèle particulier
- Conseiller assurances
- Chargé(e) de clientèle entreprises
- Conseiller bancaire
- Courtier