

## **OBJECTIFS**

Cette formation en alternance, tout en intégrant les fondements stratégiques de la vente, permet d'acquérir les connaissances techniques bancaires liées au marché des particuliers, ainsi qu'une base commerciale, marketing et gestion de projet.

## PROGRAMME COMPLÉMENTAIRE:

- Situer le rôle économique et sociétal du secteur
- Respecter les règles de déontologie
- Maîtriser la règlementation des intermédiaires Banque-Assurance
- Analyser le régime social, matrimonial, patrimonial et fiscal du client
- Maîtriser la gamme des produits Banque-Assurance
- Construire et commercialiser une offre Banque-Assurance

## POUR QUELS MÉTIERS?

- Conseiller(ère) clientèle de particuliers
- Conseiller(ère) clientèle de professionnels
- Conseiller(ère) patrimonial(e) agence



## Réseau partenaire Le Campus du Lac possède son propre réseau d'entreprises partenaires, afin de pouvoir proposer un suivi et un accompagnement dans la recherche

d'entreprise.











