CERTIFICATION PROFESSIONNELLE - NIVEAU 6 (EU)

CONSEILLER FINANCIER

Mise à jour octobre 2026

DURÉE
500H
SUR 1 AN
Rythme : 1 semaine par mois en centre.

PRÉREQUIS
Soit être titulaire d'un niveau 5 (EU) / 120 ECTS, idéalement mais pas exclusivement dans une filière à dominante commerciale, financière ou de conseil, soit se prévaloir d'une expérience professionnelle équivalente dans des fonctions commerciales financières ou de conseil et pouvoir, de ce fait, accéder à la formation par un dossier de VAPP (Validation des Acquis Professionnels et Personnels) validé par le certificateur.

ACCES
De octobre à janvier chaque année

FINANCEMENT
FINANCEMENTS OPCO,TRANSITIONS PRO, Entreprises

Formation accessible aux personnes en situation de handicap

FORE Martinique
0596 68 62 52
0696 02 20 40
apprentissage.martinique@fore.fr
Les Hauts de Californie
97232 Le Lamentin

LE MÉTIER
Le titulaire du Bachelor Conseiller Financier exerce une fonction commerciale et technique dans un établissement du secteur bancaire et financier, sur le marché des particuliers. Il commercialise l'offre de produits et services de son établissement, informe et conseille la clientèle dont il a la charge et prospecte de nouveaux clients. Dans ce métier de conseil et de vente, les qualités relationnelles jouent un rôle primordial.

OBJECTIFS
- 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

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES
Méthodes Actives et Participative : Apports opérationnels par des spécialistes du secteur. Mise en situation. Travaux dirigés. Etudes de cas.
Présentiel / Distanciel.

MOYENS PÉDAGOGIQUES
Salles informatiques connectées à Internet (fibre optique).
Documentations sur plateforme informatique. TEAMS. Vidéo projecteur. Matériel en salle de formation.

SUIVI & ÉVALUATIONS
Contrôles continus et études de cas pratiques sont réalisées. Le contenu est élaboré à partir du référentiel du diplôme consultable sur le RNCP.
Une progression pédagogique est remise par chaque formateur.
Un classeur pédagogique permet de suivre le déroulement de la formation en conformité avec le référentiel. TEAMS permet de télécharger les cours et de recevoir toutes les informations inhérentes à la formation.

PERSPECTIVES D'EMPLOI
- Gestionnaire de clientèle particuliers
- Conseiller financier particuliers
- Conseiller clientèle particuliers et/ou professionnel
- Chargé d'affaires professionnels
- Conseiller en investissement financier
- Conseiller commercial
- Conseiller crédit habitat
- Conseiller en assurances
- Conseiller en prévoyance retraite

POURSUITE D'ÉTUDES
- Mastère Finance
- Mastère Manager d'Affaires

CERTIFICATION PROFESSIONNELLE - NIVEAU 6 (EU)

CONSEILLER FINANCIER

Mise à jour octobre 2026

CERTIFICATION BACHELOR CONSEILLER FINANCIER

Certification Professionnelle de niveau 6 (EU) (Bac +3) délivrée par SOFTEC, enregistrée et inscrite au Répertoire National des Certifications Professionnelles le 01/10/2024

Code RNCP : 39619

Code Diplôme Apprentissage : 26X31303

Code NSF : 313

VAE

Pour toute information relative à la VAE : www.vae.gouv.fr

Le livret N° 1 CERFA dit formulaire N° 12818*02 est le livret de pré-candidature à l'inscription d'une formation par la voie de la VAE :

Pour toute aide relative à la complétion de ce document, veuillez vous rapprocher de l'organisme certificateur SOFTEC.

MOBILITÉ

Pour toute demande de mobilité se rapprocher de LADOM ou TALIS.

Plus d'infos : Mathieu JANUS au 0690 76 96 56

FORE Martinique
0596 68 62 52
0696 02 20 40
apprentissage.martinique@fore.fr
Les Hauts de Californie
97232 Le Lamentin

LE PROGRAMME

Accompagner et gérer un client dans un établissement bancaire et/ou assurance

- Accueillir un client de manière professionnelle
- Commercialiser les services bancaires (depuis l'ouverture de compte jusqu'à la clôture) auprès des clients ou prospects
- Détecter des situations de fragilité financière, en pratiquant une veille régulière de comptes clients
- Réaliser les opérations courantes liées à la transaction bancaire ou la gestion des contrats d'assurance
- Accompagner son client dans la souscription d'un contrat d'assurance

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

- Evaluer la capacité d'épargne du client particulier ou professionnel
- Lors d'un entretien de découverte avec le client, analyser sa situation personnelle, le besoin exprimé, la disponibilité des fonds souhaitée et son profil investisseur
- Accompagner un client en situation de handicap en lui proposant les supports d'épargne spécifiques
- Construire le portefeuille de placement du client
- Définir une stratégie sociale adaptée pour le compte des entreprises

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

- Accompagner un client dans son projet d'investissement à court terme
- Appliquer les règles de la convention AERAS
- Proposer le dispositif de financement d'un projet immobilier le plus pertinent en fonction de la situation personnelle du client, de ses attentes, du montant souhaité, de la capacité d'emprunt, des taux pratiqués et du cadre règlementaire applicable
- Gérer la constitution d'un dossier de financement immobilier
- Identifier les solutions d'investissements immobilières
- Conseiller un client sur la manière d'optimiser la construction de son patrimoine immobilier
- Procéder à l'analyse de la situation d'une entreprise sur le plan financier, économique et social
- Proposer une solution de financement adaptée à la situation d'une entreprise (leasing, prêt amortissable, prêt in fine…) et à son besoin