

BACHELOR CONSEILLER CLIENTELE PARTICULIERS



OFFRE DIPLOMANTE



IFCAM L'UNIVERSITE DU GROUPE

Université ouverte, l'IFCAM forme l'ensemble des collaborateurs du Groupe, mais aussi des salariés n'appartenant pas au Groupe Crédit Agricole. Elle dispense tous les ans plus de deux millions d'heures de formation. De la conception pédagogique, à l'animation des formations, en passant par l'intégration de nouveaux modes d'apprentissage, l'Université crée et diffuse des dispositifs enrichis, expérimentiels, collaboratifs et de proximité.

L'Université du Groupe Crédit Agricole propose une offre de certifications professionnelles pour se former aux nombreux métiers de la banque de détail et des marchés spécialisés. Ces certifications sont éligibles au CPF (Compte professionnel de formation) car reconnues par l'État sur l'ensemble du territoire. Elles sont inscrites au Répertoire National des Certifications professionnelles (RNCP) ou au Répertoire Spécifique et sont accessibles à la VAE (Validation des Acquis par l'Expérience).

D'autres demandes de certification sont en cours d'instruction. Elles viendront enrichir le catalogue de formation proposée.

Pour les concevoir et les déployer, l'IFCAM poursuit une politique active d'ouverture partenariale avec des organismes de référence au niveau national dans chaque domaine tels que l'ESCP, l'AUREP, l'ESBanque, l'IHEDREA, garantissant complémentarité et innovation dans les pratiques pédagogiques et excellence de l'expérience apprenants. Conçus en mix formation, ces dispositifs sont déployés en commun sur Paris et l'ensemble du territoire national.

Ils permettent d'acquérir les fondamentaux pour intégrer des réseaux bancaires, d'entretenir ses compétences ou de se spécialiser sur certains marchés via des certifications de niveau 6 ou 7 RNCP (équivalent de Bac + 3 / 4 à bac + 5).



CERTIFIEZ VOTRE PROFESSIONNALISME



L'IFCAM, en tant qu'Université du Groupe propose aux collaborateurs du Crédit Agricole des parcours diplômants pour se former aux différents métiers de la banque de détail.

Devenu l'Université du Groupe Crédit Agricole en 2013, l'IFCAM poursuit sa mission d'accompagnement des enjeux de montée en compétences dans les domaines banque, assurances et activités spécialisées et s'ouvre désormais à des publics externes. Première université d'entreprise du secteur bancaire à avoir internalisé une politique de formation certifiante / diplômante, l'IFCAM est habilité par l'Etat en tant qu'organisme certificateur à délivrer des certifications professionnelles reconnues sur l'ensemble du territoire national car inscrites au RNCP (Répertoire National des Compétences professionnelles) et au Répertoire des compétences transverses, en formation continue comme en alternance.

Se former avec un parcours reconnu par l'Etat

L'obtention de la certification, une option mais pas une obligation.
Elle dépend de vos enjeux de montée en compétence

CAS N°1

« Je souhaite maîtriser les fondamentaux du métier ET obtenir une certification professionnelle reconnue sur le marché »

Je m'inscris sur la totalité du parcours

- Logique de professionnalisation
- Evaluations des savoirs et savoir-faire
- Obtention d'un certificat reconnu par l'Etat (répertoire des compétences)
- Financement possible (CPF)

CERTIFICATION

CAS N°2

« Je désire monter en compétences progressivement en profitant de mes droits acquis sur mon CPF »

Je m'inscris aux blocs de compétences qui répondent à mes besoins

- Logique de professionnalisation
- Evaluations des savoirs / savoir-faire
- Prise en compte des blocs suivis pour obtention ultérieure du certificat
- Financement possible (CPF)
- ! Nécessité de suivre tous les blocs et réussir les évaluations en 3 ans pour obtenir le diplôme

POSSIBILITÉ DE CERTIFICATION

sans obligation

CAS N°3

« Expérimenté, je viens actualiser mes connaissances, sans intention de m'engager dans un parcours long et diplômant »

Je m'inscris à la carte à 1 ou 2 UE ciblées

- Logique de professionnalisation
- Evaluations des savoirs / savoirs faire
- ! Pas de financements (CPF) en dehors du plan de formation. Nécessité de suivre tous les blocs et réussir les évaluations en 3 ans pour obtenir le diplôme

ATTESTATION FORMATION

POSSIBILITÉ DE CERTIFICATION

sans obligation

SOMMAIRE

LE DIPLOME EN BREF	6
LES CHIFFRES CLÉS	7
STRUCTURATION ET MODALITES D'EVALUATION	8
LES BLOCS.....	9
BLOC 1 Conseiller un client bancaire au quotidien dans le respect de la réglementation	9
BLOC 2 Développer la relation client dans un environnement bancaire multicanal	10
BLOC 3 Appliquer la fiscalité aux clients bancassurance particuliers	12
BLOC 4 Commercialiser des produits d'épargne et d'assurance auprès de particuliers	13
BLOC 5 Mettre en œuvre des techniques de financement pour des particuliers	14
PASSAGE DE LA CERTIFICATION	16
TOUTES NOS OFFRES	17
CARTOGRAPHIE DES OFFRES	18
LA DIFFERENCE IFCAM	19

**ENSEMBLE
FORMONS NOTRE AVENIR**



CONSEILLER GESTIONNAIRE BANCASSURANCE CLIENTELE DES PARTICULIERS



JE SOUHAITE ME FAMILIARISER AVEC LES FONDAMENTAUX DE LA BANQUE DE DETAIL

OBJECTIFS

Maîtriser le « socle de professionnalisme » comprenant les fondamentaux du métier de conseiller commercial sur le marché des particuliers et de la culture bancaire pour les activités de banque de détail

TOTAL FORMATION* 209 heures dont 10 jours de cours collectifs (présentiel ou classe virtuelle) étalées sur 18 mois

* hors 10 jours socle intermédiation assurances

MÉTIER VISÉ

- Conseiller gestionnaire bancassurance clientèle des Particuliers
- Conseiller commercial bancassurance
- Chargé de clientèle des Particuliers

PUBLIC CIBLE

- Assistants / Conseillers de Clientèle junior
- Nouveaux embauchés et tous collaborateurs du Groupe Crédit Agricole des fonctions supports souhaitant acquérir les fondamentaux culturels et techniques du métier de conseiller bancassurance

PRE-REQUIS

Etre titulaire d'un diplôme niveau 5 RNCP (Bac +2)

Dans le cadre d'une formation continue, si ces prérequis ne sont pas respectés, vous pouvez saisir la commission des inscriptions via le pôle programmes - diplomant@ca-ifcam.fr

DURÉE DU PARCOURS

- 209h dont 10 jours de formation collective (en présentiel ou classes virtuelles) pour le parcours complet, structuré en 5 blocs de compétences et s'étalant sur 18 mois.
- Durée maximum pour finaliser le parcours : 3 ans

NIVEAU DE SORTIE

Titre niveau 6 RNCP (équivalent Bac + 3 / 4)

LA CERTIFICATION

Intitulé : Conseiller gestionnaire bancassurance clientèle des particuliers

Code RNCP : 35964

Certificateur : IFCAM

Formation reconnue depuis le 15/10/2021 pour une durée de 3 ans (échéance le 15/10/2024)

APPRENTISSAGE

Dispositif également disponible en apprentissage via nos centres de formation des apprentis (CFA)

LES + DU PARCOURS

- Dispositif mix formation alliant travail personnel à distance (elearning, exercices pratiques, quizz de connaissances : 70%) et formations en présentiel (30% du temps), animées par des praticiens
- Logique de professionnalisation, favorisant la mise en œuvre opérationnelle des connaissances et compétences
- Déploiement au choix en inter, déploiement des sessions de formation en présentiel, dans les locaux de l'IFCAM (Paris et Montrouge) ou en régions
- Certification accessible partiellement ou totalement via le dispositif VAE (Validation des Acquis de l'Expérience)

ET APRÈS...

Les compétences acquises sur ce parcours permettront à l'apprenant de poursuivre vers les parcours de formation suivants :

- Mastère Conseiller clientèle Professionnels
- Mastère Conseiller clientèle Agriculteurs
- Mastère Conseiller en gestion patrimoniale

CONSEILLER GESTIONNAIRE BANCASSURANCE CLIENTELE DES PARTICULIERS



LES CHIFFRES CLÉS

ANNÉE D'OBTENTION	2017	2018	2019
NOMBRE D'INSCRITS	109	211	258
NOMBRE DE PRÉSENTS À L'EXAMEN	102	202	253
TAUX DE PRÉSENTATION À L'EXAMEN (EN %)	94%	96%	98%
NOMBRE DE CERTIFIÉS	84	167	221
TAUX DE REUSSITE	82%	83%	87%
TAUX D'INSERTION GLOBAL À 6 MOIS (EN %)	100%	100%	97%
TAUX D'INSERTION DANS LE MÉTIER VISÉ À 6 MOIS (EN %)	82%	84%	86%
TAUX D'INSERTION DANS LE MÉTIER VISÉ À 2 ANS (EN %)	88%	87%	89%
NOMBRE DE CERTIFIÉS À LA SUITE D'UN PARCOURS VAE	2	2	3

[CLIQUEZ-ICI](#)



STRUCTURATION ET MODALITES D'EVALUATION

5 BLOCS AVEC 14 MODULES SOIT ENVIRON 209H DE FORMATION

BLOC DE COMPETENCES	LIBELLE ET REF	CONTRÔLE CONTINU			EXAMEN DE BLOC	ORAL DE SYNTHESE
		EN LIGNE	DEVOIRS	QUIZZ*		
BLOC 1 Conseiller un client bancaire au quotidien dans le respect de la réglementation CLIQUEZ-ICI	Moyens de paiement et services associés REF 8111	OUI	-	-	OUI	OUI
	Droit et responsabilité bancaire REF 8112	OUI	-	-	OUI	
BLOC 2 Développer la relation client dans un environnement bancaire multicanal CLIQUEZ-ICI	Culture conquête REF 8123	-	-	OUI	-	
	Negociation commerciale REF 8124	-	-	OUI	-	
	Gestion des incivilités REF 8125	-	-	-	-	
	Communication omnicanale REF 8131	-	-	OUI	-	
	Collaborer REF 8132	OUI	-	-	-	
Agir avec agilité REF 8133	OUI	-	-	-		
BLOC 3 Appliquer la fiscalité aux clients bancassurance particuliers CLIQUEZ-ICI	Fiscalité des Particuliers REF 8141	OUI	OUI	-	OUI	
BLOC 4 Commercialiser des produits d'épargne et d'assurance auprès de particuliers CLIQUEZ-ICI	Epargne bancaire REF 8152	OUI	-	OUI	OUI	
	Culture macro-économique et financière REF 8151	OUI	-	OUI	OUI	
	Epargne financière REF 8153	OUI	-	OUI	OUI	
	Epargne Assurances vie REF 8154	OUI	-	OUI	OUI	
	Domaine Assurances REF 8171	-	-	OUI	-	
BLOC 5 Mettre en œuvre des techniques de financement pour des particuliers CLIQUEZ-ICI	Techniques de financement des particuliers REF 8161	OUI	OUI	-	OUI	

* comprend quiz intermédiaires (mooc) et quiz inclus dans les e-learning

Les évaluations et les examens de blocs comptent pour 60 % et l'oral de synthèse pour 40% de la note finale du diplôme

BLOC 1

CONSEILLER UN CLIENT BANCAIRE AU QUOTIDIEN DANS LE RESPECT DE LA REGLEMENTATION

DUREE TOTALE 42h DONT EXAMEN DE BLOC 4H

Moyens de paiement et services associés REF 8111 - 21h

Objectifs

- Présenter les différents types de compte et expliquer leur fonctionnement
- Expliquer les services associés au compte et les moyens de paiement
- Expliquer l'utilisation des moyens de paiement (y compris des moyens à distance) et l'application des conditions bancaires
- Traiter les dysfonctionnements et les anomalies sur les services courants

Contenus

La monnaie / Le fonctionnement du compte, incidents et risque du compte / Actualité SEPA, les virements, le chèque / Les effets de commerce / La carte bancaire, la monétique, les incidents et risques de la carte / L'échange de données informatisées (EDI) / Les services en ligne / La loi Macron

Durée et format

- 14h E learning avec évaluation incluse
- 7h cours collectifs présentiel ou classe virtuelle

Cette unité d'enseignement comporte des ressources pédagogiques en ligne sur e-Campus . L'apprenant pourra imprimer, si besoin, des pdf à partir de son espace formation en ligne.

Droit et responsabilité bancaire REF 8112 - 17h

Objectifs

- S'adapter au statut juridique du client
- Mesurer les implications juridiques liées au compte
- Déterminer les mesures utiles à la prévention du risque civil et pénal du banquier
- Définir le cadre de traitement des litiges

Contenus

Le contrat, la capacité juridique, le statut juridique du couple, les successions / La responsabilité bancaire, le secret bancaire / Le compte bancaire (ouverture, principes de fonctionnement, obligations et devoirs du banquier, clôture) / Le recouvrement de créances, la protection du consommateur

Durée et format

- 10h E learning avec évaluation incluse
- 7h cours collectifs présentiel ou classe virtuelle

Cette unité d'enseignement comporte des ressources pédagogiques en ligne sur e-Campus . L'apprenant pourra imprimer, si besoin, des pdf à partir de son espace formation en ligne.

BLOC 2

DEVELOPPER LA RELATION CLIENT BANCAIRE DANS UN ENVIRONNEMENT MULTICANAL

DUREE TOTALE 42h

Culture conquête REF 8123 - 15h

Objectifs

- Développer la culture de la conquête (fondamentaux)
- Demander une recommandation, contacter le recommandé par téléphone pour une prise de rdv ou en face à face
- Partir en démarche de prospection,
- Aborder un prospect, traiter les objections, par téléphone et en face à face

Contenus

Etat d'esprit et comportements pour développer la conquête / Faire preuve de flexibilité relationnelle / Méthodes et techniques pour accélérer la conquête

Durée et format

- 14h cours collectifs présentiel ou classe virtuelle
- 1h de quizz final

La pédagogie de cette formation s'appuie sur une approche ludique et dynamique de jeu en équipes très motivante. Beaucoup d'interactivité et d'échanges entre les participants. Des apports pragmatiques ciblés et personnalisés. Des engagements et des plans d'actions.

L'apprenant est évalué au travers d'1 quizz

Négociation commerciale REF 8124 - 15h

Objectifs

- La négociation commerciale avec les clients (Fondamentaux)
- Identifier forces et axes d'amélioration dans les négociations par téléphone et en face à face
- Maîtriser le positionnement et la posture de négociateur
- Acquérir et mettre en œuvre les bonnes pratiques d'une négociation réussie
- Traiter efficacement les objections des clients lors des négociations

Contenus

Se préparer à négocier / Adopter les 5 étapes de la démarche de négociation / S'approprier les spécificités de la négociation au téléphone

Durée et format

- 14h cours collectifs présentiel ou classe virtuelle
- 1h de quizz

La pédagogie s'appuie sur : de nombreuses mise en situation adaptées spécifiquement au secteur bancaire pour les conseillers particuliers des techniques simples et pratiques, immédiatement opérationnelles.

L'apprenant est évalué au travers d'1 quizz

Gérer les incivilités REF 8125 - 2h30

Objectifs

- Gérer les incivilités en situation de crise

Contenus

S'approprier les concepts clés pour mieux gérer les incivilités

Durée et format

- 2h30 cours collectifs en classe virtuelle

La pédagogie s'appuie sur des mises en situation basées sur le vécu des collaborateurs

Communication omnicanale REF 8131 - 2h30

Objectifs

- Pratiquer l'écriture numérique
- Diffuser ses écrits numériques

Contenus

Les codes de la e-conversation / Les règles de savoir-écrire : efficacité et style / Les règles de savoir-écrire : orthographe / La mail attitude ; L'e-reputation

Durée et format

- 2h30 e-learning avec 1 quizz inclus

Cette unité d'enseignement comporte des ressources pédagogiques en ligne. L'apprenant pourra imprimer, si besoin, des pdf à partir de son espace formation en ligne. L'apprenant est évalué au travers d'1 quizz

Collaborer REF 8132 - 4h

Objectifs

- Identifier et apprendre à contourner les freins à la collaboration
- Mettre en place une organisation propice au travail efficace à plusieurs

Contenus

Choisir un mode de communication optimal / Mieux interpréter les comportements lors d'un échange, Gérer ses émotions / Organiser le travail en groupe, Renforcer l'esprit d'équipe / Concevoir de bons supports pour transmettre / Choisir les activités les plus efficaces / Donner des feedbacks appropriés

Durée et format

- 4h E learning

La pédagogie s'appuie sur un contenu distancié pour initier la prise de conscience, changer son regard, commencer à appréhender des concepts et méthodes nouvelles de travail

Agir avec agilité REF 8133 - 3h

Objectifs

- Identifier des clés pour gérer l'hypersollicitation au travail
- Mettre en place des techniques d'auto-organisation
- Expliquer et expérimenter les fondamentaux des méthodes agiles au service du client

Contenus

Gérer ses objectifs et son temps de travail / Gérer ses outils et son environnement de travail / Mieux récupérer au cours de sa journée de travail et en dehors du travail / Mieux s'organiser ; gérer les priorités quotidiennes / Utiliser le management visuel pour suivre les tâches / Intégrer des changements en douceur / Comprendre l'état d'esprit agile

Durée et format

- 3h E learning

La pédagogie du module «Collaborer» et du module «Agir avec agilité» est la même.

BLOC 3

APPLIQUER LA FISCALITE AUX PARTICULIERS BANCASSURANCE PARTICULIERS

DUREE TOTALE 36H: 14H DE PRÉSENTIEL (7H PAR UE) / 4H D'EXAMEN / 11H D'E-LEARNING / 7H DE DEVOIR

Fiscalité des particuliers REF 8141 - 15h

Objectifs

- Identifier et appliquer les règles de détermination des principaux revenus du particulier
- Expliquer le schéma général du calcul de l'impôt sur le revenu
- Décrire les obligations déclaratives
- Présenter les principes généraux de la fiscalité

Contenus

Déclaration d'ensemble des revenus / Revenus catégoriels issus de l'activité salariée et revenus de remplacement / Revenus catégoriels provenant de l'activité non salariée / Revenus catégoriels provenant du patrimoine mobilier / Revenus fonciers

Durée et format

- 8h E learning dont 1h de quizz
- 7h cours collectifs présentiel ou classe virtuelle

Cette unité d'enseignement comporte des ressources pédagogiques en ligne. L'apprenant pourra imprimer, si besoin, des pdf à partir de son espace formation en ligne. L'apprenant est évalué au travers de : 1 travail écrit, 1 évaluation de suivi, 1 examen final sur table.

Moments de vie bancassurance des particuliers REF 8141 - 10h

Objectifs

- Utiliser la déclaration de revenus et l'avis d'imposition comme moyens de découverte des clients
- Rentabiliser et valoriser les contacts commerciaux par des préconisations adaptées grâce à la prise en compte globale de l'imposition des revenus des clients

Contenus

Détermination de la base imposable et calcul de l'impôt / Réductions d'impôt / Crédit d'impôt / Détermination de l'impôt exigible et contributions sociales / Plus-values immobilières et impôts locaux / Fiscalité de la transmission

Durée et format

- 3h E learning dont 1h de quizz
- 7h cours collectifs présentiel ou classe virtuelle

Cette unité d'enseignement comporte des ressources pédagogiques en ligne. L'apprenant pourra imprimer, si besoin, des pdf à partir de son espace formation en ligne. L'apprenant est évalué au travers de : 1 travail écrit, 1 évaluation de suivi, 1 examen final sur table.

BLOC 4

COMMERCIALISER DES PRODUITS D'ÉPARGNE ET D'ASSURANCES

DURÉE TOTALE 47h DONT EXAMEN DE BLOC (HORS ASSURANCE) 4H

Culture macro économique et financière REF 8151 - 12h

Objectifs

- Décoder les concepts de l'économie et de la finance internationale
- Analyser la conjoncture économique
- Identifier les facteurs qui agissent sur votre prise de décision en tant que conseiller

Contenus

Fondamentaux de l'économie et de ses outils de régulation/ Environnement réglementaire des marchés financiers

Durée et format

- 9h30 MOOC dont 1h20 de quizz
- 2 webinars d'1h15

Cette unité d'enseignement comporte des ressources pédagogiques en ligne. L'apprenant pourra imprimer, si besoin, des pdf à partir de son espace formation en ligne. L'apprenant est évalué au travers de : Des évaluations de suivi, 1 évaluation finale de l'UE, 1 examen final sur table

Épargne bancaire REF 8152 - 9h

Objectifs

- Expliquer les caractéristiques et la fiscalité de l'épargne disponible et épargne à terme
- Répondre aux attentes du client dans le respect de la réglementation

Contenus

Épargne disponible ; Épargne à terme / Webinars questions / réponses

Durée et format

- 6h30 MOOC dont 1h de quizz
- 2 webinars d'1h15

Cette unité d'enseignement comporte des ressources pédagogiques en ligne. L'apprenant pourra imprimer, si besoin, des pdf à partir de son espace formation en ligne. L'apprenant est évalué au travers de : Des évaluations de suivi, 1 évaluation finale de l'UE, 1 examen final sur table

Épargne financière REF 8153 - 12h

Objectifs

- Analyser la conjoncture économique
- Identifier les facteurs qui agissent sur votre prise de décision en tant que conseiller

Contenus

Valeurs mobilières / OPC et supports d'investissement / Gérer son portefeuille

Durée et format

- 9h30 MOOC dont 1h de quizz
- 2 webinars d'1h15

Cette unité d'enseignement comporte des ressources pédagogiques en ligne. L'apprenant pourra imprimer, si besoin, des pdf à partir de son espace formation en ligne. L'apprenant est évalué au travers de : Des évaluations de suivi, 1 évaluation finale de l'UE, 1 examen final sur table



Épargne Assurance-Vie REF 8154 - 9h

Objectifs

- Délivrer les bons conseils aux clients dans le domaine de l'assurance vie et la prévoyance
- Utiliser la réglementation technique, juridique et fiscale dans une démarche de conseil

Contenus

Épargne assurance-vie et solution retraite / Prévoyance et clause bénéficiaire

Durée et format

- 6h30 MOOC dont 1h20 de quizz
- 2 webinars d'1h15

Cette unité d'enseignement comporte des ressources pédagogiques en ligne. L'apprenant pourra imprimer, si besoin, des pdf à partir de son espace formation en ligne. L'apprenant sera évalué. Un module d'ancrage sur Smart Campus est disponible dans le thème «Épargne-Retraite»

Domaine Assurances REF 8171 - 1h

Objectifs

Évaluer les connaissances sur l'intermédiation assurances (niveau 3) : aspects techniques, juridiques et fiscaux de l'assurance vie ; caractéristiques des produits assurance vie, dommages et prévoyance ; démarche commerciale spécifique à l'assurance

Contenus

Assurance vie Épargne / Assurances des biens / personnes; Protection et outils de gestion assurance / Démarche commerciale

Durée et format

- 1h quizz

BLOC 5

METTRE EN OEUVRE LES TECHNIQUES DE FINANCEMENT DES PARTICULIERS

DUREE TOTALE 38h DONT EXAMEN DE BLOC 3h

Techniques de financement des particuliers REF 8161 - 35h

Objectifs

- Analyser les projets, les besoins, les attentes et les motivations du client
- Identifier les produits adaptés et les éventuelles garanties
- Proposer, expliquer et justifier l'offre crédit
- Mettre en place le dossier de financement en respectant le formalisme adéquat

Contenus

L'environnement juridique des crédits aux particuliers / Les crédits à la consommation / Les crédits à l'habitat : les projets du client, le prêt à taux zéro - PTZ, le prêt à l'accession sociale et prêt conventionné, les prêts d'Epargne Logement, les autres types de prêts / Les taux et techniques de financement / Les accessoires ; les garanties / L'étude, la mise en place et la gestion d'un dossier de financement

Durée et format

- 14h E learning dont 2h de quizz
- 14h cours collectifs Présentiel ou Classe virtuelle
- 7h de devoir

Cette unité d'enseignement comporte des ressources pédagogiques en ligne. L'apprenant pourra imprimer, si besoin, des pdf à partir de son espace formation en ligne. L'apprenant est évalué au travers de : 1 travail écrit, 1 évaluation de suivi, 1 examen final sur table



SYNTHESE FINALE

Oral devant un jury d'évaluation en 3 étapes :

1. Tirage au sort d'un cas client
2. Préparation du cas (40 min)
3. Entretien devant le jury (40 min)
 - présentation du cas
 - questions / réponses(sur le cas et questions plus larges)

PASSAGE DE LA CERTIFICATION

CONDITIONS À REMPLIR POUR LE NIVEAU FONDAMENTAUX (NIVEAU 6 RNCP)

Assiduité aux cours collectifs

Présence obligatoire aux cours présentiels et classes virtuelles et réalisation des évaluations intermédiaires (contrôle continu)

+

Note finale de bloc

Moyenne globale pour chaque bloc supérieure ou égale à 8/20 (évaluations + examen de bloc)

A noter : En cas d'échec, l'apprenant devra repasser les éléments en échec c'est-à-dire le contrôle continu et/ou l'examen de bloc complet.

+

Note à l'oral de synthèse

Note supérieure ou égale à 10/20

A noter en cas de note à la synthèse comprise entre 8 et 9, une note globale finale de 12/20 est exigée pour obtenir la certification

A noter en cas de note à l'oral de synthèse strictement inférieure à 8/20, obligation de repasser l'oral de synthèse à la session suivante pour obtenir la certification

+

Note globale finale

Note supérieure ou égale à 10 /20

(sachant que la moyenne finale des blocs compte pour 60% et celle de l'oral de synthèse pour 40%).

=

**OBTENTION DE LA
CERTIFICATION**

NOS OFFRES DIPLÔMANTES

CERTIFIANTES

**Bachelor
Conseiller clientèle
Particuliers**
Existe en version
alternance



* 480 candidats à la
synthèse / Nombre de
diplômés après jury : 372
/ 31 absents
83% taux de réussite

**Mastère
Conseiller clientèle
Professionnels**



* 462 candidats à la
synthèse / Nombre de
diplômés après jury : 340
/ 43 absents
81% taux de réussite

**Mastère
Conseiller clientèle
Agriculteurs**



* 71 candidats à la
synthèse / Nombre de
diplômés après jury : 58
/ 7 absents
91% taux de réussite

**Master spécialisé
Chargé d'affaires
Agri-Manager**



* 25 candidats à la
synthèse / Nombre de
diplômés après jury : 25
/ 0 absent
100% taux de réussite

**Mastère
Conseiller en
gestion
patrimoniale**



* 42 candidats à la
synthèse / Nombre de
diplômés après jury : 37
/ 0 absent
88% taux de réussite

**Master spécialisé
Expert en gestion
patrimoniale**



* 39 candidats à la
synthèse / Nombre de
diplômés après jury : 33
/ 1 absent
87% taux de réussite

**Ingénieur
patrimonial du
chef d'entreprise**

**Master spécialisé
Chargé d'affaires
entreprises
Option ETI ou PME**



* 42 candidats à la
synthèse / Nombre de
diplômés après jury : 39
/ 0 absent
93% taux de réussite

**Expert Prévention
assurances**



* 12 candidats à la
synthèse / Nombre de
diplômés après jury : 12
/ 0 absent
100% taux de réussite

**ITB - Parcours
Groupe Crédit
Agricole**

**Dispositif de
Validation des
Acquis de
l'expérience - VAE**



**12 candidats ont déposé
et présenté devant le jury
leur dossier VAE / 0 absent /
**92% ont obtenu une VAE to-
tale et 8% une VAE partielle**



Résultat après jury national sur les différents marchés
* Données 2024
** Données 2023

Pour toute information contactez nous
diplomant@ca-ifcam.fr
ifcam_cpf@ca-ifcam.fr

CARTOGRAPHIE DES OFFRES



FONDAMENTAUX

S'intégrer / Acquérir le socle de professionnalisme (prérequis : expérience < 3 ans, Bac + 2)



PERFECTIONNEMENT

Préparer une évolution / approfondir et actualiser ses connaissances (prérequis : entre 3 et 5 ans d'expérience)



EXPERTISE

Se spécialiser (prérequis : 3 à 5 ans d'expérience et formation initiale Bac + 3 / 4)

PARTICULIERS

Bachelor Conseiller clientèle Particuliers

Niveau 6 RNCP, accessible en VAE



PROFESSIONNELS

Mastère Conseiller clientèle des professionnels

Niveau 6 RNCP, accessible en VAE



AGRICULTEURS

Mastère Conseiller clientèle Agriculteurs

Niveau 6 RNCP, accessible en VAE



PATRIMONIAL

Mastère Conseiller en gestion patrimoniale

Niveau 6 RNCP, accessible par la VAE



ENTREPRISES

Master spécialisé Expert en gestion patrimoniale

Niveau 7 RNCP, accessible par la VAE



Master spécialisé Chargé d'affaires Agri-Manager

Expert prévention assurances

Ingénieur patrimonial du chef d'entreprise

Enregistrement en cours au Répertoire Spécifique

Master spécialisé Chargé d'affaires entreprise ETI - PME



ITB Parcours Groupe Crédit Agricole

Niveau 7 RNCP, accessible en VAE via CFPB



ELIGIBLE AU CPF



ENREGISTREMENT RNCP EN COURS D'INSTRUCTION

LA DIFFERENCE IFCAM

DES FORM'ACTEURS DU GROUPE

L'IFCAM, Université du Groupe Crédit Agricole, s'appuie depuis son origine sur des collaborateurs du Groupe pour concevoir et animer des dispositifs de formation. Ces formateurs transmettent leur expertise, leur expérience et contribuent à diffuser les bonnes pratiques et les valeurs du Groupe.

DES INNOVATIONS PEDAGOGIQUES

En tant qu'Université d'un groupe Bancaire, l'IFCAM est interpellé par l'évolution profonde et rapide des métiers. Ses innovations ont pour vocation d'être au service de la raison d'être du groupe Crédit Agricole.

**COMPLÉTER LES COMPÉTENCES DES COLLABORATEURS,
DECouvrez NOTRE OFFRE EFFICACITE PRO**





**RETROUVEZ L'OFFRE COMPLETE SUR NOTRE SITE
POUR TOUTE INFORMATION CONTACTEZ-NOUS**

Les interlocuteurs privilégiés

Emmanuel Tine, emmanuel.tine@ca-ifcam.fr

Offre / Partenariats / Commercialisation / pré-inscriptions
Certification (RNCP / Inventaire / VAE) / Ingénierie financière / CPF

Nathalie Quinart, nathalie.quinart@ca-ifcam.fr

Coordination du déploiement :
Calendrier pédagogique, planification des sessions, évaluations, examens, jurys

POUR TOUTES QUESTIONS SUR LE HANDICAP

Une boîte mail dédiée pour les apprenants et les services formation
adaptation@ca-ifcam.fr
Évaluation du besoin d'aménagement possible dans le parcours de formation

