

20
26

CATALOGUE DE FORMATION

MARCHÉ
DU PARTICULIER

MARCHÉ
DES PROFESSIONNELS

MARCHÉ
DE L'ENTREPRISE

ASSURANCE

FORMATION
REGLEMENTAIRE

APPROCHE COMPORTEMENTALE

FORMATION DIPLOMANTE



L'innovation au coeur de nos priorités

QUI SOMMES NOUS ?

AGIFpass s'appuie sur plus de 25 ans d'expertise dans le secteur de la bancassurance pour offrir des formations de haute qualité.



En décembre 2020, AGIFpass a intégré le **Groupe IFPASS**, institut de référence dans les domaines de l'emploi, de la formation et des services dédiés aux professionnels de l'Assurance et de la Finance.

Ce rattachement renforce **notre expertise** et notre offre de formation, en s'appuyant sur les ressources et les standards pédagogiques d'un acteur national reconnu. Il garantit la **qualité** et l'**actualisation continue** de nos dispositifs, tout en consolidant notre capacité à accompagner les professionnels face aux évolutions du secteur, dans le respect de l'exigence pédagogique qui fait l'ADN d'AGIFpass.



AGIFpass Banque/Finance propose des formations spécialisées pour les professionnels de la banque et de l'assurance.

Forte de plus de **30 ans d'expérience**, notre équipe conçoit des parcours sur mesure en intra, inter-entreprises et e-learning, couvrant la gestion des risques, la finance, la conformité, la gestion de patrimoine et les compétences comportementales.

AGIFpass **accompagne durablement** le développement des compétences des professionnels du **secteur financier**.



AGIFpass s'appuie sur la **marque UFOP** pour compléter son expertise en formations financières et bancaires avec des parcours dédiés aux **compétences comportementales et aux soft skills**.

Cette complémentarité nous permet de proposer une offre intégrée alliant expertise technique et excellence relationnelle, afin d'accompagner les professionnels dans le développement global de leurs compétences, avec la même **approche sur-mesure** et la même exigence de qualité.



ILS NOUS FONT CONFIANCE





LES CHIFFRES

+94% DE SATISFACTION

12 619
personnes
formées en 2025

30
années d'expériences

71
experts dans leur domaine

42 062
personnes formées
depuis 3 ans

94%
de taux de satisfaction

94%
de taux de
recommandation



NOS ENGAGEMENTS



QUALITÉ PÉDAGOGIQUE

Nous nous engageons à assurer la qualité de nos programmes de formation, élaborés par des experts du secteur bancaire, afin d'assurer une transmission pertinente et efficace des connaissances.



INNOVATION PÉDAGOGIQUE

Nous nous engageons à intégrer des méthodes d'enseignement innovantes, telles que l'adaptive learning ou l'utilisation de technologies éducatives, pour optimiser notre expérience d'apprentissage.



ACTUALISATION CONTINUE

Nous nous engageons à maintenir une veille constante sur les évolutions du secteur financier, afin d'adapter et d'actualiser régulièrement nos contenus de formation.



ACCESSIBILITÉ

Nous nous engageons à faciliter l'accès à la formation en proposant des modalités d'apprentissage diversifiées (présentiel, en ligne, blended learning) pour répondre aux contraintes de chacun.



ADAPTABILITÉ

Nous nous engageons à proposer des formations flexibles, s'adaptant aux besoins spécifiques de nos apprenants et aux exigences changeantes du marché bancaire.



CERTIFICATION ET RECONNAISSANCE

Nous nous engageons à proposer des programmes menant à des certifications reconnues dans le secteur bancaire, renforçant ainsi la crédibilité et la valeur de nos formations dispensées.

ZOOM SUR L'ACCESSIBILITÉ HANDICAP

DES FORMATIONS ACCESSIBLES, UN ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ

Chez AGIFpass, nous accompagnons les personnes en situation de handicap avant et pendant leur formation, afin d'identifier leurs besoins et de mettre en place les adaptations nécessaires.

Un accompagnement personnalisé

AVANT LA FORMATION

Identification des besoins et préparation des aménagements.

PENDANT LA FORMATION

Suivi individualisé, bilans intermédiaires et points de coaching.

Un interlocuteur dédié

Notre référent handicap est l'interlocuteur privilégié de l'apprenant. Il coordonne les actions nécessaires et contribue à lever les éventuelles difficultés rencontrées au cours de la formation.

Référente handicap

Nadia Benakli
nbenakli@ifpass.fr
+33 (0)1 47 76 58 35

Des aménagements adaptés

Selon les besoins identifiés, nous pouvons proposer :

- **Adaptation du rythme** et des temps de formation
- **Adaptation des supports**, contenus et outils pédagogiques
- **Aménagement des modalités d'évaluation**
- **Tiers-temps pour les examens écrits**
- **Adaptation de l'environnement et du matériel**
- **Supports adaptés** : taille des caractères, présentation des sujets...

Notre engagement = Favoriser l'inclusion et sécuriser les parcours

Depuis 2008, le Groupe IFPASS agit en faveur de l'insertion professionnelle des personnes en situation de handicap.

NOS ACTIONS

FORMER

Apprentissage • Alternance • Formation continue

ACCOMPAGNER

Aménagements techniques et accompagnement humain en lien avec les entreprises.

SENSIBILISER

Nos équipes pédagogiques et nos formateurs sont sensibilisés au handicap et aux pratiques pédagogiques adaptées.

FACILITER L'INSERTION

Participation à des événements dédiés au handicap et appui au recrutement des travailleurs handicapés auprès de nos entreprises partenaires.

Une démarche collective

L'accompagnement des personnes en situation de handicap repose sur **une démarche collective**, menée en lien avec **l'apprenant**, les **équipes pédagogiques** et, lorsque cela est nécessaire, **l'entreprise d'accueil**.

Ensemble, nous identifions les besoins et **recherchons les solutions les plus adaptées** pour faciliter le bon déroulement de la formation et sécuriser le parcours de l'apprenant.

Pour aller plus loin

[Téléchargez notre fiche informative de synthèse](#)

[Téléchargez notre fiche de synthèse Accessibilité de l'établissement](#)

NOS VALEURS



INNOVATION

Chez AGIFPASS, **l'innovation est au cœur de nos priorités**. Depuis **1996**, nous nous engageons à fournir des formations bancaires à la pointe de la technologie, en **adaptant constamment nos méthodes pédagogiques aux évolutions du secteur financier**.

Grâce à notre équipe de concepteurs pédagogiques, nous développons continuellement de nouveaux modules de formation tout au long de l'année, intégrant des technologies de pointe comme **l'intelligence artificielle** pour **personnaliser l'apprentissage et maximiser l'engagement des apprenants**.

Nos solutions de formation incluent le **présentiel, le distanciel, l'e-learning, l'adaptive learning**, et le blended learning, garantissant ainsi une réactivité et une adaptation constantes aux besoins de nos clients.



PERFORMANCE

La performance est notre moteur. Chaque année, nous perfectionnons nos programmes pour garantir des **formations de qualité**, qu'elles soient inter-entreprises ou intra-entreprises.

Avec une équipe de **70 experts spécialisés** dans les domaines de la banque et de la finance, nous vous accompagnons dans l'atteinte de vos objectifs professionnels.

Leur expertise et leur engagement assurent une **transmission de savoirs** à la hauteur des exigences du secteur.

AGIFPASS se distingue également par son dynamisme, avec une boutique en ligne qui reflète nos résultats en constante progression et notre capacité à répondre aux besoins de formation de manière réactive.



PROXIMITÉ

En tant qu'organisme de formation **ancré à Reims**, nous cultivons des relations fortes avec les entreprises du secteur bancaire et financier.

Notre approche personnalisée nous permet d'offrir des solutions sur mesure, adaptées aux spécificités de chaque entreprise.

Nous sommes à vos côtés à chaque étape, vous accompagnant dans la montée en compétences de vos équipes avec des formations adaptées à vos besoins.



NOTRE EXPERTISE

L'expertise est le pilier de notre engagement envers l'excellence en formation bancaire.

Chez AGIFPASS, l'expertise est le **socle fondamental** sur lequel repose **notre engagement envers l'excellence** dans la formation bancaire.

Forts d'une équipe d'instructeurs chevronnés, chacun expert dans son domaine, nous offrons un enseignement qui **allie connaissances approfondies et expérience pratique**.

Notre approche pédagogique repose sur une compréhension fine des nuances du secteur financier, garantissant à nos apprenants une **immersion totale** dans les réalités du domaine.

L'expertise d'AGIFPASS se reflète dans des programmes de formation élaborés, **constamment actualisés** pour suivre l'évolution rapide du secteur bancaire.

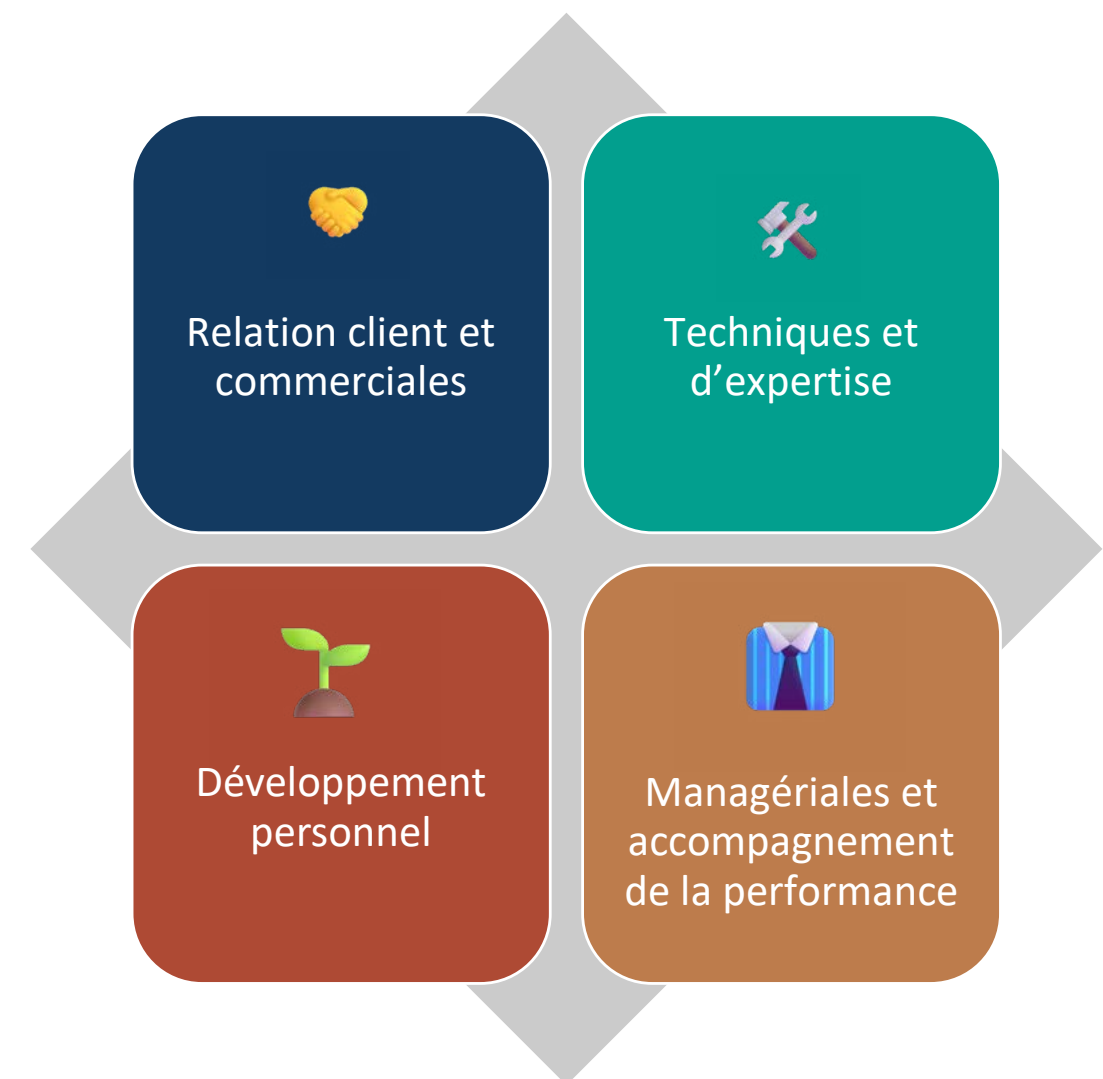
En choisissant AGIFPASS, nos apprenants bénéficient d'une **véritable immersion dans l'expertise bancaire**, renforçant ainsi leur confiance et leur aptitude à exceller dans leur carrière financière.

La recherche constante de l'excellence guide notre approche, plaçant l'expertise au cœur de chaque cours et forgeant ainsi la voie vers un **succès professionnel durable**.

Nos apprenants bénéficient d'une véritable immersion dans l'expertise bancaire, renforçant ainsi leur confiance et leur aptitude à exceller dans leur carrière financière.



NOS DOMAINES DE FORMATION



DÉCOUVREZ LES SERVICES PROPOSÉS PAR LE GROUPE IFPASS

VAE : L'expérience mérite reconnaissance

Grâce à la VAE, votre parcours professionnel se transforme en un diplôme. Un tremplin vers l'évolution.

En France, le diplôme revêt une importance cruciale pour l'embauche, la rémunération et l'évolution professionnelle. La Validation des Acquis de l'Expérience (VAE) constitue une solution idéale pour les individus qui, pour diverses raisons, n'ont pas eu l'opportunité de poursuivre leurs études, mais qui disposent d'une expérience significative.

La VAE permet d'obtenir un diplôme ou un titre professionnel en reconnaissant les compétences acquises. Ce processus valorise votre parcours et renforce votre employabilité.

VALORISEZ VOTRE EXPERTISE :

Ne laissez pas votre expertise passer inaperçue. Contactez-nous dès aujourd'hui pour découvrir comment nos services de Validation des Acquis de l'Expérience (VAE) peuvent transformer votre expérience en un atout précieux pour votre avenir professionnel.

VAE INDIVIDUELLE : UN PARCOURS PERSONNALISÉ

L'Ifpass vous accompagne dans votre démarche de Validation des Acquis de l'Expérience (VAE). Ce processus se décline en quatre étapes essentielles : le choix du diplôme, la vérification de la recevabilité, la rédaction du dossier et l'évaluation devant le jury. Nous proposons des ateliers méthodologiques, des entretiens individuels ainsi que des séances de préparation à l'entretien avec le jury, afin d'assurer votre réussite.

VAE COLLECTIVE : DYNAMISEZ VOS TALENTS

La Validation des Acquis de l'Expérience (VAE) collective valorise simultanément les compétences de plusieurs salariés d'une même entreprise, renforçant ainsi leur motivation et la reconnaissance de leurs expériences. Nous vous accompagnons dans la certification des compétences de vos collaborateurs avec des réunions d'information, en collaborant avec vos équipes RH et en supervisant les démarches de VAE pour assurer un déploiement efficace.

ACCOMPAGNEMENT SUR MESURE À L'IFPASS

À l'Ifpass, nous vous offrons un accompagnement personnalisé tout au long de votre démarche de Validation des Acquis de l'Expérience (VAE). Nos experts sont à votre disposition pour vous aider à élaborer un dossier solide et à vous préparer de manière efficace pour l'entretien avec le jury. Ensemble, nous mettons en avant vos compétences et votre savoir-faire, transformant ainsi la VAE en un véritable tremplin pour votre carrière.

Bilan de compétences : Se connaître pour mieux s'orienter

Un moment clé pour analyser ses forces, ses envies et construire son avenir professionnel.

LE BILAN DE COMPÉTENCES
CONSTITUE UN OUTIL PRÉCIEUX
POUR ÉVALUER VOTRE
PARCOURS PROFESSIONNEL ET
DÉFINIR VOS OBJECTIFS FUTURS.

Cette démarche vous permet d'analyser vos compétences, vos intérêts et vos aspirations, tout en identifiant les formations ou certifications susceptibles de vous aider à atteindre vos ambitions.

Avec l'Ifpass, vous bénéficierez d'un accompagnement personnalisé pour élaborer un plan d'action concret qui harmonise vos aspirations professionnelles avec la réalité du marché.

Le bilan s'étend sur une durée totale de 24 heures, généralement réparties sur une période de 2 à 4 mois, et inclut des entretiens (15 à 18 heures) en face-à-face ou à distance, dont le rythme est établi en fonction de vos contraintes et disponibilités. Ces entretiens visent à analyser et consolider le travail préparatoire effectué en amont.

“

Le bilan de compétences est une démarche individuelle, une recherche approfondie nécessitant du temps, de la réflexion et un engagement personnel. Mais attention, la réussite de ce bilan repose sur un investissement et un travail personnel important. Vous devez être pleinement acteur de votre démarche !

Céline Rix,
Responsable Développement
des compétences et Responsable
du Cabinet de Recrutement

”



Notre expertise RH au service des entreprises : recrutement, évaluation, intégration.

RECRUTEMENT & SOURCING

Le cabinet de recrutement du Groupe Ifpass met à disposition de ses clients une gamme complète de solutions modulables et sur mesure, adaptées aux besoins en recrutement des entreprises des secteurs de l'assurance et de la banque.

Les profils recrutés sont très variés et vont du collaborateur junior au Directeur Général. L'équipe « Cabinet Ifpass » s'engage à fournir des prestations de recrutement, qu'elles soient unitaires ou en volume, dans une démarche qualitative.

Des ressources dédiées pour vous permettre d'atteindre vos objectifs :

- Chefs de projet recrutement
- Experts en sourcing et préqualification téléphonique pour identifier les meilleurs talents.
- Spécialistes en évaluation des compétences (techniques, comportementales et métiers).

➤ Sourcing : une sélection rigoureuse des candidats

Nous procédons à une analyse approfondie de vos besoins afin d'identifier les candidats dont les profils correspondent parfaitement à vos attentes. En plus des candidatures reçues, nous menons une recherche active de talents à travers notre réseau, les réseaux sociaux professionnels et les CVthèques, afin de vous garantir un choix optimal.

➤ Recrutement : une solution complète

Cette offre englobe l'ensemble des étapes du sourcing, incluant une évaluation approfondie des compétences techniques et comportementales des candidats. Nous vous soumettons des profils prêts à rejoindre votre entreprise, répondant ainsi parfaitement à vos attentes.

Détecter les potentiels,

Révéler les talents

DÉVELOPPEMENT DE LA MARQUE EMPLOYEUR

Renforcez votre attractivité pour séduire les meilleurs talents.

➤ Valorisez votre culture d'entreprise et vos valeurs

Nous vous accompagnons dans la mise en avant des atouts de votre entreprise : culture, valeurs et métiers. Nos experts vous aident à identifier les messages clés et axes de communication pour promouvoir votre image employeur.

➤ Une offre multimédia complète

- Vidéos personnalisées pour illustrer l'ambiance et les métiers de votre entreprise, réalisées par notre studio.
- Bibliothèque de photos dont vous conservez l'entière propriété.
- Témoignages de collaborateurs pour partager l'expérience au sein de votre entreprise.

➤ Une visibilité renforcée

Votre page dédiée sur emploi-assurance.com, assure une visibilité optimale pendant un an, mettant en avant vos valeurs et le dynamisme de vos équipes. De plus, vos vidéos seront diffusées pendant cette même période sur les écrans de l'Ifpass à Puteaux, maximisant ainsi votre exposition auprès de notre réseau.

“

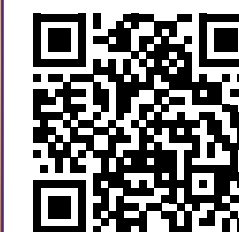
NOS PRODUITS
VOUS
ACCOMPAGNENT
TOUT AU LONG
DU CYCLE DE
RECRUTEMENT

”

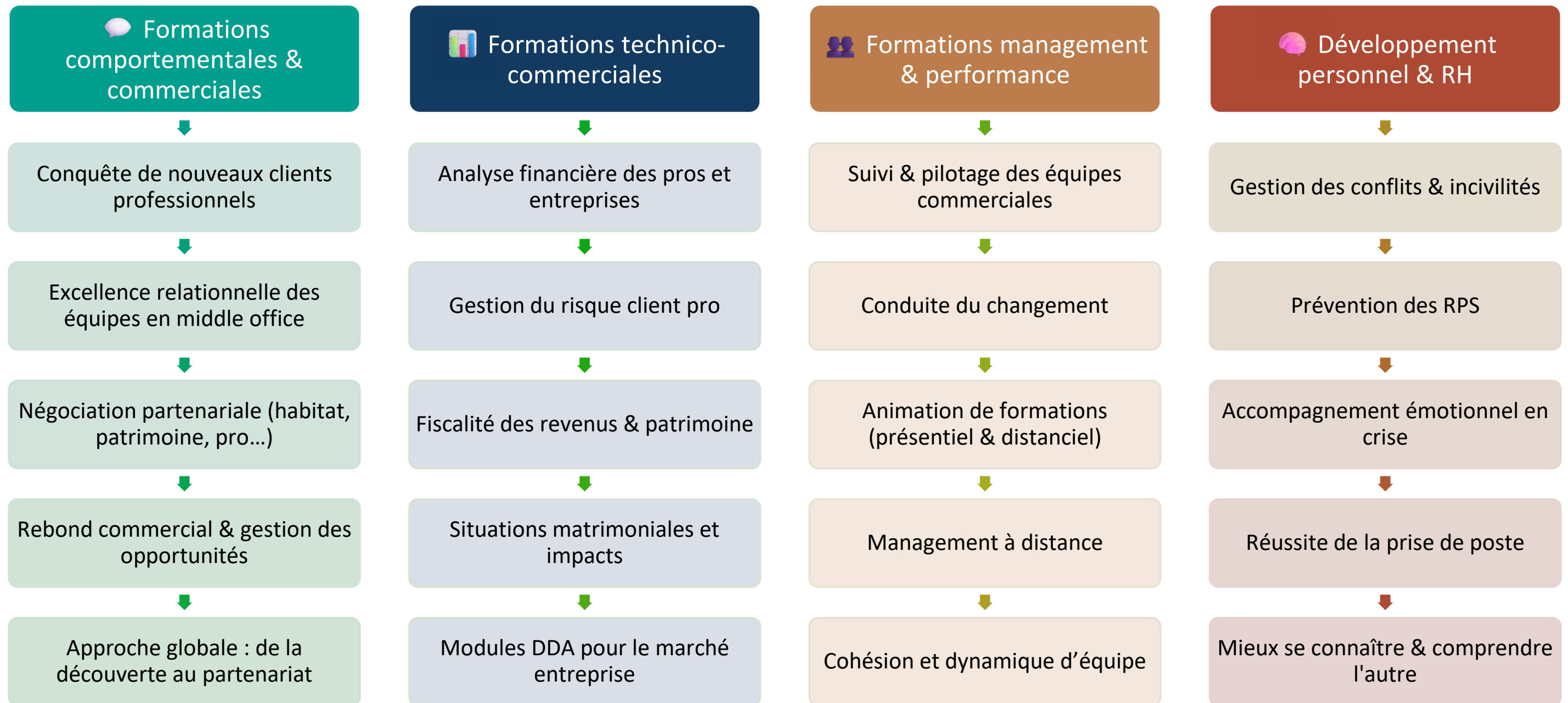
SITE EMPLOI-ASSURANCE.COM

Votre plateforme de recrutement spécialisée dans l'assurance. Pour tous vos besoins en CDI, CDD, alternance ou stage, emploi-assurance.com est votre partenaire incontournable.

- Diffusion d'annonces selon vos besoins : packs flexibles de 5, 10, 20 ou 30 annonces à tarifs dégressifs.
- Paiement en ligne pour une gestion simplifiée.
- Visibilité de chaque annonce durant 90 jours.
- Relais sur les réseaux sociaux du Groupe Ifpass.
- Page dédiée à vos offres d'emploi.
- Accès à des actualités et conseils pour les candidats.



LE TOP 20 DE NOS FORMATIONS



NOTRE OFFRE GLOBALE

01

MARCHÉ DU PARTICULIER

- > Assurance-vie
- > Crédit à la consommation
- > Epargne classique
- > Epargne financière
- > Crédit Immobilier
- > Fiscalité
- > Droit bancaire
- > Droit patrimonial

02

MARCHÉ DES PROFESSIONNELS

- > Fiscalité
- > Droit civil et bancaire
- > Analyse Financière
- > Gestion des risques
- > Les professionnels
- > Divers

03

MARCHÉ DE L'ENTREPRISE

- > Fiscalité
- > Droit des sociétés
- > Analyse financière
- > Gestion des risques
- > Financements spécialisés

04

ASSURANCE

- > Assurance-vie
- > Réglementaire
- > Retraite
- > Assurance dommage aux biens

05

FORMATION RÉGLEMENTAIRE

- > Formation sur la Directive Crédit Immobilier
- > Formation sur la Directive de Distribution d'Assurance
- > Loi Alur - Professionnels de l'Immobilier

06

APPROCHE COMPORTEMENTALE

- > Efficacité managériale
- > Performance commerciale
- > Expérience client
- > Développement compétence
- > Animation à distance

07

FORMATION DIPLOMANTE

- > BTS Banque (alternance)

MARCHÉ DU PARTICULIER

Assurance-vie

L'essentiel de l'assurance-vie	1 J	Présentiel	Cliquez ici
--------------------------------	-----	------------	-----------------------------

Crédit à la consommation

Crédit à la consommation	1 J	Présentiel	Cliquez ici
	82 min	E-learning	Cliquez ici
	7 h	Distanciel	Cliquez ici
Prévention du surendettement et clientèle en situation de fragilité financière	1 h 30	Distanciel	Cliquez ici

Épargne classique

Produits d'Épargne Retraite	1 h 30	Distanciel	Cliquez ici
Épargne Logement	1 h 30	Distanciel	Cliquez ici
Analyse financière Banque Privée	1 J	Présentiel	Cliquez ici
Actifs et stratégie - accompagner les clients de la banque privée avec impact	2 J	Présentiel	Cliquez ici

Épargne financière

La finance Durable	1 J	P/D	Cliquez ici
Les bases de l'épargne financière niv.1	2 J	Présentiel	Cliquez ici
Les bases de l'épargne financière niv.2	1 J	Présentiel	Cliquez ici

Crédit immobilier

Réforme du droit des suretés	1 h 30	Distanciel	Cliquez ici
Crédit immobilier	1 J	Présentiel	Cliquez ici
Directive Crédit Immobilier	1 J	Distanciel	Cliquez ici
Directive Crédit Immobilier	40 h	Présentiel	Cliquez ici
	40 h	Distanciel	Cliquez ici

MARCHÉ DU PARTICULIER

Fiscalité

Défiscalisation immobilière	1 h 30	Distanciel	Cliquez ici
Les fondamentaux de la fiscalité	1 h 30	Distanciel	Cliquez ici
Fiscalité des revenus des particuliers Niveau 1	7 h	Présentiel	Cliquez ici
Fiscalité des revenus des particuliers Niveau 2	7h	Présentiel	Cliquez ici
Conseiller Clientèle particulier	7 h	Présentiel	Cliquez ici
Panorama fiscal du particulier	2 J	P/D	Cliquez ici

Droit bancaire

Les régimes matrimoniaux	1 h 30	Distanciel	Cliquez ici
Les régimes matrimoniaux - Approfondissement	1 h 30	Distanciel	Cliquez ici
Droit patrimonial - Conseiller Clientèle particulier	7 h	Présentiel	Cliquez ici
Conseiller patrimonial - Droit patrimonial	2 J	P/D	Cliquez ici

Droit patrimonial

Les marchés financiers	1 h 30	Distanciel	Cliquez ici
Parcours Conseillers Privés - Fiscalité pour les conseillers privés	2 J	Distanciel	Cliquez ici
Régimes matrimoniaux	1 h 30	Distanciel	Cliquez ici
Les bases du droit successoral	7 h	Présentiel	Cliquez ici
Boostez votre valeur ajoutée L'expertise patrimoniale au service de vos clients	2 J	Présentiel	Cliquez ici

MARCHÉ DES PROFESSIONNELS

Fiscalité

Les fondamentaux de la fiscalité du pro	1 h	Distanciel	Cliquez ici
---	-----	------------	-----------------------------

Droit civil et bancaire

Découvrir et comprendre le professionnel - Approche ludique	2 J	Présentiel	Cliquez ici
Les structures juridiques et leurs conséquences sur le client professionnel	1 J	Présentiel	Cliquez ici
Conséquences du choix du régime matrimonial du chef d'entreprise	1 J	Présentiel	Cliquez ici
Maîtriser les aspects juridiques, fiscaux et sociaux	2 J	P/D	Cliquez ici
L'analyse de la faisabilité d'une demande	2 J	P/D	Cliquez ici

Analyse financière

Détecter les opportunités commerciales par la lecture des documents financiers	2 J	Présentiel	Cliquez ici
Les fondamentaux de l'analyse économique et financière	2 J	Présentiel	Cliquez ici
Maîtriser le diagnostic économique et financier	2 J	Présentiel	Cliquez ici

Gestion des risques

Gérer le risque Entreprise en période de crise	2 h 15	Distanciel	Cliquez ici
Gestion du risque CT	2 J	P/D	Cliquez ici
Le court terme : Analyse et financement des besoins de trésorerie	2 J	Présentiel	Cliquez ici
Sécuriser l'entrée en relation avec un client professionnel	1 h 30	Distanciel	Cliquez ici

MARCHÉ DES PROFESSIONNELS

Les professionnels

À la découverte de la clientèle Professionnelle	1 J	Présentiel	Cliquez ici
Maîtriser le diagnostic économique et financier	2 J	Présentiel	Cliquez ici
À la découverte de la Clientèle Professionnelle	2 J	Présentiel	Cliquez ici
Accompagner l'entreprise à des moments clés	3 J	Présentiel	Cliquez ici
Approche patrimoniale des Professions Libérales	1 J +1/2	Présentiel	Cliquez ici
La prévoyance de l'agriculteur	2 J	Présentiel	Cliquez ici
Les financements agricoles	2 J	Présentiel	Cliquez ici
Les besoins du client - les réponses de la banque	3 J	Présentiel	Cliquez ici
Renforcer son efficacité en conquête	2 J	Présentiel	Cliquez ici
Mieux communiquer et développer son assertivité - La NEF	2 J	Présentiel + CV	Cliquez ici

Divers

La prévoyance de l'agriculteur	2 J	Présentiel	Cliquez ici
La réponse aux besoins de la clientèle professionnelle	2 J	P/D	Cliquez ici
Les financements agricoles	2 J	Présentiel	Cliquez ici
Satisfaction client pour les managers de proximité	1 h 30	Distanciel	Cliquez ici
Valider les acquis du parcours Compétence Pro	1 J	Présentiel	Cliquez ici

MARCHÉ DE L'ENTREPRISE

Fiscalité

Conséquences du choix du régime matrimonial du Chef d'Entreprise	1 J	Présentiel	Cliquez ici
--	-----	------------	-----------------------------

Droit des sociétés

Conséquences du choix du régime matrimonial du chef d'entreprise	1 J	Présentiel	Cliquez ici
--	-----	------------	-----------------------------

Analyse financière

Analyse financière des bailleurs sociaux	1 J	Présentiel	Cliquez ici
Le Financement de haut de bilan des entreprises	2 J	Présentiel	Cliquez ici
Les clefs de l'analyse financière des entreprises pour CGP et BP	2 h	Distanciel	Cliquez ici
La comptabilité Agence	2 J	Présentiel	Cliquez ici
Conséquences du choix du régime matrimonial du Chef d'Entreprise	1 J	Présentiel	Cliquez ici

Gestion des risques

Gérer le risque Entreprise en période de crise	3 h	Distanciel	Cliquez ici
Le chargé d'affaires et l'entreprise en difficulté	1 J	Présentiel	Cliquez ici
Le traitement des entreprises en difficulté	2 J	Présentiel	Cliquez ici
La gestion du risque et l'accompagnement adapté	2 J	P/D	Cliquez ici

Financements spécialisés

Le financement des opérations haut de bilan	2 J	Présentiel	Cliquez ici
Le court terme - Analyse et financement des besoins de trésorerie	2 J	Présentiel	Cliquez ici

MARCHÉ DE L'ASSURANCE



Assurance - vie

EPARGNE ET PER du particulier - Initial	14 h	P/D	Cliquez ici
EPARGNE ET PER du particulier - Expert	14 h	P/D	Cliquez ici
EPARGNE ET PER du professionnel - Initial	14 h	P/D	Cliquez ici
EPARGNE ET PER du professionnel - Expert	14 h	Présentiel	Cliquez ici
Parcours IAS II - Unité 3 : Les assurances de personnes : assurances vie et capitalisation	4 J	Présentiel	Cliquez ici

Réglementaire

Parcours IAS II - Unité 1 : Savoirs généraux	6 J	Présentiel	Cliquez ici
--	-----	------------	-----------------------------

Retraite

La retraite et la loi PACTE	2 J	Présentiel	Cliquez ici
-----------------------------	-----	------------	-----------------------------

Assurance dommage aux biens

Parcours IAS II - Unité 4 : Les assurances de biens et responsabilités	2 J	Présentiel	Cliquez ici
--	-----	------------	-----------------------------

FORMATION REGLEMENTAIRE

DCI

Formation sur la Directive Crédit Immobilier	40 h - 6J	Présentiel	Cliquez ici
Formation sur la Directive Crédit Immobilier	40 h	Blended	Cliquez ici
Formation sur la Directive Crédit Immobilier	14 h	Présentiel	Cliquez ici
Formation sur la Directive Crédit Immobilier	14 h	Distanciel	Cliquez ici
Formation sur la Directive Crédit Immobilier	7 h	E-learning	Cliquez ici

DDA



Scannez ce QR code pour découvrir toute l'offre DDA du groupe IFpass.

APPROCHE COMPORTEMENTALE

Efficacité managériale

Accompagner le changement : Travailler en mode Hybride	3 x 2h	Distanciel	Cliquez ici
Évoluer vers une posture de manager coach	2 J	Présentiel	Cliquez ici
L'art du management transversal	2 J	Présentiel	Cliquez ici
Le Management Hybride : les compétences clés pour réussir	3 x 2h	Distanciel	Cliquez ici
Maîtriser les missions RH du manager	3 J	Présentiel	Cliquez ici
Manager efficacement à distance	2 J	Présentiel	Cliquez ici
Coaching Individuel à l'excellence Relationnelle	1 J	Présentiel	Cliquez ici
Gestion des incivilités au téléphone	1 J	Présentiel	Cliquez ici
L'intelligence émotionnelle pour plus d'efficacité	2 J	Présentiel	Cliquez ici
Optimiser son organisation pour être plus efficace	7 h	Distanciel	Cliquez ici
Excellence Relationnelle - MANAGERS	1 J	Présentiel	Cliquez ici
Satisfaction client pour les managers de Proximité	1 h 30	Distanciel	Cliquez ici
Développer son efficacité relationnelle et managériale avec le MBTI	14 h	Présentiel	Cliquez ici
Développer son assertivité et sa force de conviction	2 J	P/D	Cliquez ici

Performance commerciale

Évoluer vers une posture de manager coach	2 J	Présentiel	Cliquez ici
L'art du management transversal	2 J	Présentiel	Cliquez ici
Maîtriser les missions RH du manager	3 J	Présentiel	Cliquez ici
Accompagner la Digitalisation des agences	X	Présentiel	Cliquez ici
Génération d'activité & démarche de vente	14 h	Distanciel	Cliquez ici
La recommandation	3 h 30	Distanciel	Cliquez ici
Négociation pour les Chargés Entreprise	14 h	Distanciel	Cliquez ici
Optimiser son organisation pour être plus efficace	7 h	Distanciel	Cliquez ici
Prise de RDV clients pour mieux gérer son Portefeuille Client pour les Conseillers Commerciaux	1 J	Présentiel	Cliquez ici
Professionaliser les appels sortants	3 h	Distanciel	Cliquez ici
Renforcer sa posture Conseil	1 h 30	Distanciel	Cliquez ici
Rebonds sur Appels entrants	7 h	P/D	Cliquez ici

APPROCHE COMPORTEMENTALE

Expérience client

Accompagner la Digitalisation des agences	1 J	Présentiel	Cliquez ici
Conduire un entretien en Visio	2 h	Distanciel	Cliquez ici

Développement des compétences

Accompagner le changement : Travailler en mode Hybride	3 x 2h	Distanciel	Cliquez ici
Le Management Hybride : les compétences clés pour réussir	3 x 2h	Distanciel	Cliquez ici
Excellence Relationnelle en appel entrant	2 x 1 h 30 + 1.5 J	Blended	Cliquez ici
Gestion des appels entrants pour les conseillers en ligne	14 h	P/D	Cliquez ici
Coaching Individuel à l'excellence Relationnelle	1 J	Présentiel	Cliquez ici
Les fondamentaux de la gestion de projet - Orienter le projet Utilisateur Final	14 h	P/D	Cliquez ici
Les fondamentaux de la gestion de projet - Introduction à l'accompagnement au changement	2 J	Présentiel	Cliquez ici

Les fondamentaux de la gestion de projet - Assimiler les postures du Manager de projet	2 J	Présentiel	Cliquez ici
Gestion des incivilités au téléphone	7 h	Distanciel	Cliquez ici
Developper son aisance à l'oral pour s'exprimer sereinement	7 h	P/D	Cliquez ici
Négociation pour les Chargés Entreprise	14 h	Distanciel	Cliquez ici
Optimiser son organisation pour être plus efficace	7 h	Distanciel	Cliquez ici
Developper ses compétences de coach	3 J	Présentiel	Cliquez ici
Maitriser la Rédaction des Mails	2 x 1h30	Distanciel	Cliquez ici
Traitement des Réclamations Client	2 x 3h30	Distanciel	Cliquez ici

FORMATION DIPLOMANTE

BTS Banque *en alternance*

Le titulaire du BTS Banque – Conseiller de clientèle commercialise les offres de produits et services de son établissement bancaire en informant la clientèle dont il a la charge. Il est doté d'un bon niveau d'expression, exigé par le monde de l'entreprise ainsi que d'une culture générale nécessaire à son évolution de carrière.

Le métier cible est celui de « conseiller en clientèle », il peut également évoluer par la suite dans le cadre plus large du secteur financier.

OBJECTIFS

- Apporter, par son action personnelle, un accueil et un conseil de qualité aux clients.
- Construire et développer une relation de confiance personnalisée avec ses clients en synergie avec la politique commerciale de son établissement.
- Développer le portefeuille clients dont il a la responsabilité dans le respect de la réglementation.
- Maîtriser les risques liés à l'activité, en particulier dans l'octroi et le suivi des crédits, conformément aux procédures internes.

DURÉE DE LA FORMATION

Formation initiale 24 MOIS :

- Alternance sur les 2 années (rentrée en Septembre)
- Rythme :
2 semaines Entreprise / 2 semaines Formation

LIEU DE FORMATION

Puteaux / La Défense - Strasbourg

MÉTIERS VISÉS

- Conseiller clientèle particuliers
- Gestionnaire de clientèle particuliers
- Conseiller bancaire
- Téléconseiller bancaire

POURSUITE D'ÉTUDES

L'obtention du BTS Banque permet de poursuivre ses études afin d'obtenir un Titre de niveau 6 (BAC + 3) dans le domaine de la banque ou de l'assurance.

Bientôt disponible

DIPLÔME NIVEAU 6 (BAC+3)

Conseiller Clientèle
Omnicanal Banque

*Pour plus d'informations,
contactez-nous*

TARIFS

- Formation en alternance :
Les frais de formation sont pris en charge par l'entreprise
- Formation continue :
Nous consulter
- Formation initiale et reconversion:
Nous consulter

Pour plus d'informations :





AGIFPASS Banque / Finance

9 rue André Pingat

51100 Reims



03.26.77.81.88



www.agifpass.fr



contact@agifpass.fr



 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

La certification qualité a été délivrée au
titre de la catégorie d'action suivante :
Action de formation