

ORGANISME DE FORMATION

supalia
SCHOOL



CATALOGUE DE NOS
FORMATIONS
2026

L'alternance nouvelle génération !

SOMMAIRE



Présentation de SUPALIA SCHOOL

Page 3

- Modèle pédagogique
- Missions et valeurs

Notre offre de formations SUPALIA SCHOOL

BAC+5

• Formations de niveau 7

Pages 4 à 8

- Manager achats & approvisionnement
- Manager d'affaires

BAC+3

• Formations de niveau 6

Pages 9 à 13

- Chargé de Recrutement et Conseils en Ressources Humaines
- Conseiller Multicanal de clientèle particulier en Banque & Assurance

Inscrис-toi en quelques clics.

Scanne le QR-code

Page 14

Contact SUPALIA 

Page 16

SUPALIA School

L'alternance nouvelle génération, pensée pour ta réussite !

Tu cherches une formation concrète, reconnue, et connectée au monde professionnel ?

SUPALIA School te propose des parcours du Bac +2 au Bac +5, pensés pour te préparer aux métiers d'aujourd'hui et de demain.

Depuis plus de 30 ans, SUPALIA accompagne les jeunes dans leur insertion professionnelle grâce à l'alternance.

Notre différence ? Des formations créées avec et pour les entreprises, pour t'aider à acquérir les bons réflexes, les bons outils, et surtout... la bonne expérience.

Nos intervenants sont des professionnels du terrain. Ils partagent avec toi des cas concrets, des situations vécues, des solutions pratiques, pour que chaque cours te serve vraiment une fois en entreprise.

Rejoins SUPALIA School, et construis ton avenir avec des pros qui te comprennent.



La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes:
ACTIONS DE FORMATION
ACTIONS DE FORMATION PAR APPRENTISSAGE



NIVEAU 7 MASTÈRES

Le titre RNCP (Répertoire national des certifications professionnelles) de niveau 7 est une certification professionnelle de haut niveau reconnue par l'Etat, équivalente à un Bac +5, délivrée par France Compétences.

Il atteste d'une expertise approfondie dans un domaine stratégique, ouvrant l'accès à des fonctions de management, de pilotage d'activités ou de conseil à haut niveau.

Ce titre prépare les apprenants à occuper des postes à responsabilité, en entreprise ou en organisation, grâce à une formation professionnalisante, en lien direct avec les besoins du marché de l'emploi.

MASTÈRE BAC+5 Niveau 7

MANAGER ACHATS & APPROVISIONNEMENT

RNCP35462 | Nom du certificateur : ASSOCIATION
ECEMA | Date d'enregistrement : 17-03-2021 

CLASSE DÉDIÉE



OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Construire et mettre en œuvre une politique
- Achat et Approvisionnement
- Élaborer des processus de sourcing
- Mettre en œuvre un process d'amélioration continue
- Conduire les négociations avec les fournisseurs et les prestataires approvisionnements
- Gérer les opérations achats et approvisionnements et mesurer leur performance
- Encadrer et animer les équipes



PROFIL ET PRÉREQUIS :

- Eligible au contrat d'apprentissage
- Titre de Niveau 6 ou équivalent quelle que soit la filière suivie avec comme prérequis spécifiques des connaissances sur la Supply Chain, la logistique ou l'achat et l'approvisionnement



CONDITIONS D'ADMISSION :

- Dossier de candidature
- Test de positionnement
- Entretien de motivation
- Accompagnement à la recherche d'une entreprise



PROFESSIONS CIBLÉES :

La formation vous permettra d'accéder à une variété de postes, quel que soit le type d'organisation :

- Manager exécutif des stratégies achat et approvisionnement Directeur /Responsable achats
- Responsable achats de production (matières premières et/ou équipements)
- Responsable achats généraux
- Responsable supply chain
- Acheteur leader

LIEU DE LA FORMATION :

Hybride (70% présentiel | 30% distanciel)

DATE DE DÉBUT :

21 septembre 2026

DURÉE DE LA FORMATION :

24 mois en alternance * | 532H

*Durée donnée à titre indicatif, susceptible de modification

RYTHME :

3 semaines en entreprise /
1 semaine en formation

COÛT DE LA FORMATION :

Aucun frais pour l'apprenti.

Nous contacter pour + d'information

TYPE DE CONTRAT :

Apprentissage



MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Contrôle continu
- Évaluation en cours de formation
- Examen : épreuves orales et écrites
- Mémoire et soutenance devant un jury professionnel

MOYENS TECHNIQUES

- Accès à un espace ENT pour les cours,
- Salles équipées, vidéo projecteurs

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Pédagogie active : vous apprenez par l'action, résolution de problème par situations réelles
- Interaction, expérimentation, autonomie, responsabilité
- Partage d'expériences, brainstorming

POURSUITE D'ÉTUDES

À l'issue de la formation Manager Achat & Approvisionnement (Bac +5), les diplômés peuvent poursuivre leur parcours vers des formations de spécialisation ou d'expertise, telles que :

- Mastère spécialisé Achats / Supply Chain
- MBA Management ou International Business
- Doctorat en sciences de gestion ou management
- Certifications professionnelles (achats, supply chain, gestion de projet)

LES DE + supalia SCHOOL

- Expert dans la formation en apprentissage depuis plus de 35 ans
- Un accompagnement personnalisé
- Innovation & performance
- Un partenaire engagé
- 94 % de réussite aux examens
- 93 % taux d'insertion professionnelle
- L'expertise de tous nos formateurs
- Issus du secteur professionnel concerné

ACCESIBILITÉ

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap.

Pour toute précision contactez notre référent handicap : referent-handicap@supalia.fr

supalia SCHOOL

Le Confluent,
4 rue Eugène Renault
94700 Maisons-Alfort

PROGRAMME DE LA FORMATION

BLOC 1 - CONSTRUCTION ET MISE ENŒUVRE DE LA POLITIQUE ACHAT ET APPROVISIONNEMENT

- Traduire la stratégie générale de l'entreprise et des objectifs définis pour le management global de la fonction
- Structurer une veille économique et technologique des évolutions du/des marchés
- Structurer une veille juridique liée aux opérations d'Achat
- Structurer une veille économique et technologique des évolutions du/des marchés
- Structurer une veille juridique liée aux opérations d'Achat
- Analyser les besoins des directions métier de l'entreprise et les traduire en objectifs quantitatifs et qualitatifs pour la gestion de chaque groupe achat

BLOC 2 - ELABORATION DES PROCESSUS DE SOURCING ET MISE ENŒUVRE D'UNE AMÉLIORATION CONTINUE DES PROCESSUS

- Mettre en place du sourcing fournisseurs et prestataires intermédiaires approvisionnement
- Concevoir et piloter en amont du processus achat
- Concevoir et piloter des opérations d'approvisionnement
- Organiser la logistique et les opérations liées : aux approvisionnements (logistique amont/import), à la gestion des stocks, au contrôle des réceptions achats, à l'organisation des expéditions et de la distribution (logistique aval/export)
- Gérer les risques fournisseur et prestataires intermédiaires

BLOC 3 - CONDUITE DES NÉGOCIATIONS AVEC LES FOURNISSEURS ET LES PRESTATAIRES APPROVISIONNEMENTS

- Anticiper et gérer les risques fournisseur et prestataires intermédiaires
- Conduire les négociations avec les fournisseurs
- Conduire les négociations avec les prestataires intermédiaires

BLOC 4 - SUIVI DES OPÉRATIONS ACHATS ET APPROVISIONNEMENTS ET MESURE DE LEUR PERFORMANCE

- Coordonner la relation avec les fournisseurs
- Contrôler et mesurer la performance achat
- Contrôler et mesurer la performance des approvisionnements
- Communiquer en interne et organiser le reporting sur les performances
- Orchestrer la collaboration entre les différents acteurs de la Supply Chain

BLOC 5 - MANAGEMENT D'ÉQUIPES

- Définir une organisation de suivi des équipes
- Encadrer et animer des équipes
- Evaluer et veiller à l'adaptation aux nouvelles compétences des équipes

> Pour étudier les possibilités d'équivalence et de passerelles, merci de vous rendre sur la page de présentation de votre formation sur le site France Compétences, au lien suivant :

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35462/> 

> Vous souhaitez en savoir plus sur l'insertion professionnelle après votre formation ? Consultez les indicateurs clés disponibles sur le site [InserJeunes](#) 

CONTACT & INSCRIPTION

 juste.guerissinan@supalia.fr

 01 43 53 64 56

www.supalia.fr

TITRE PRO BAC+ 5 Niveau 7

MANAGER D'AFFAIRES

RNCP40257 | Nom du certificateur : MANITUDE |
Date d'enregistrement : 28-02-2025 

CLASSE DÉDIÉE



DESCRIPTION DE LA FORMATION :

Dans un environnement économique en constante évolution, les entreprises recherchent des profils capables d'allier vision, performance commerciale et excellence de gestion.

C'est dans cette dynamique que s'inscrit la formation Manager d'Affaires en formant des professionnels capables de piloter un centre de profit, développer un portefeuille client, manager des équipes et déployer des stratégies commerciales à fort impact.

Destinée à celles et ceux qui visent des fonctions à responsabilités ou souhaitent renforcer leurs compétences managériales et commerciales, cette formation de niveau 7 (Bac+5) vous dote des outils, méthodes et postures indispensables pour réussir dans des environnements exigeants, digitaux et concurrentiels.



OBJECTIFS DE LA FORMATION :

À l'issue du parcours, vous serez capable de :

- Définir et mettre en œuvre une stratégie commerciale durable,
- Développer l'activité commerciale par la conquête et la fidélisation client,
- Manager des équipes pluridisciplinaires et piloter un réseau de partenaires,
- Piloter l'activité d'un centre de profit

LIEU DE LA FORMATION :

FACO 115 rue Notre Dame des Champs 75006 Paris
/Visio/E-learning | 70% présentiel /30% distanciel

DATE DE DÉBUT :

28 septembre 2026

DURÉE DE LA FORMATION :

24 mois en alternance dont 910 h en formation*

*Durée donnée à titre indicatif, susceptible de modification

RYTHME :

3 semaines en entreprise / 1 semaine en formation

COÛT DE LA FORMATION :

Aucun frais pour l'apprenti.

Nous contacter pour + d'information

TYPE DE CONTRAT :

Apprentissage



PROFIL ET PRÉREQUIS :

- Eligible au contrat d'apprentissage

Accès en 1^{re} année :

- Sont éligibles à l'inscription en première année :
- Les candidats titulaires d'un diplôme de niveau Bac+3 ou d'une certification professionnelle enregistrée au niveau 6 du RNCP.
- Sur demande de dérogation, la formation est également ouverte aux candidats :
- Justifiant d'un niveau Bac+3 (ou d'une certification de niveau 6) et d'au moins 2 ans d'expérience professionnelle dans le secteur, alternance comprise.

Accès direct en 2^e année :

- Sont éligibles à l'inscription en deuxième année :
- Les candidats titulaires d'un diplôme Bac+4 validé ou équivalent inscrit au RNCP (justifié par un relevé de notes précisant l'admission ou le passage en année supérieure) et
- Bénéficier d'une dispense des blocs de compétences suivants : RNCP40257BC01 (Définir et mettre en œuvre une stratégie commerciale durable) & RNCP40257BC02 (Développer l'activité commerciale par la conquête et la fidélisation client)



CONDITIONS D'ADMISSION ET INSCRIPTION :

- Dossier de candidature
- Test de positionnement
- Entretien de motivation
- Accompagnement à la recherche d'une entreprise
- Inscription : segolene.bihonda@supalia.fr - 01 43 53 64 99
- Réponse : sous 5 jours à partir de la demande d'informations du candidat



PROFESSIONS CIBLÉES :

La formation vous permettra d'accéder à une variété de postes, quel que soit le type d'organisation :

- Manager d'affaires
- Ingénieur d'affaires
- Directeur commercial
- Business Developer,
- Chargé d'affaires

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Contrôle continu
- Évaluation en cours de formation
- Examen : épreuves orales et écrites
- Mémoire et soutenance devant un jury professionnel

MOYENS TECHNIQUES

- Présentiel : les salles de formation sont équipées d'un vidéoprojecteur, d'un tableau blanc et disposent d'une connexion wifi.
- Visio : un outil de visioconférence sera fourni par Supalia aux apprenants pour suivre leurs cours à distance.
- E-learning : une plateforme dédiée sera mise à disposition, encadrée par un accompagnement pédagogique.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Pédagogie active : mises en situation professionnelle, jeux de rôles, études de cas, travaux de groupe
- Partage d'expériences, brainstorming
- E-learning accompagné

POURSUITE D'ÉTUDES

- Le titre étant positionné au niveau 7, il constitue généralement une finalité de parcours.
- Des formations complémentaires ou certifications spécialisées (MBA, Executive MBA, formations courtes certifiantes) peuvent toutefois être envisagées selon le projet professionnel

LES DE + supalia SCHOOL

- Expert dans la formation en apprentissage depuis plus de 35 ans
- Un accompagnement personnalisé
- Innovation & performance
- Un partenaire engagé
- 94 % de réussite aux examens
- 93 % taux d'insertion professionnelle
- L'expertise de tous nos formateurs
- Issus du secteur professionnel concerné

ACCESIBILITÉ

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap après étude du dossier. Pour toute précision contacter notre Référent handicap : referent-handicap@supalia.fr

supalia SCHOOL

Le Confluent,
4 rue Eugène Renault
94700 Maisons-Alfort

PROGRAMME DE LA FORMATION

PREMIÈRE ANNÉE

BLOC 1 – Définir et mettre en œuvre une stratégie commerciale durable en fonction des objectifs de rentabilité économiques fixés par le comité de direction - RNCP40257BC01

- Étude de marché et veille stratégique
- Analyse concurrentielle et positionnement stratégique
- Identification et segmentation du public cible
- Élaboration d'une stratégie commerciale
- Plan d'Action Commercial et approche omnicanale
- Budgétisation et rentabilité commerciale
- Présentation et argumentation stratégique

BLOC 2 – Développer l'activité commerciale par la conquête et la fidélisation client en s'appuyant sur les processus de transformation digitale mis en place par l'entreprise - RNCP40257BC02

- Stratégies et outils de prospection commerciale
- Suivi et mesure de la performance commerciale
- Réponse aux appels d'offres et propositions commerciales
- Gestion et fidélisation du portefeuille clients
- Communication et relation client
- Détection des besoins et construction de l'offre
- Techniques de négociation et closing
- Négociation commerciale en anglais

DEUXIÈME ANNÉE

BLOC 3 – Manager une équipe de collaborateurs et un réseau de partenaires Leadership et mobilisation des équipes - RNCP40257BC03

- Animation et coordination des équipes internes et externes
- Gestion des conflits et médiation
- Gestion des compétences et parcours professionnel
- Recrutement et intégration des talents
- Pilotage et suivi de la performance des équipes

BLOC 4 – Piloter l'activité d'un centre de profit - RNCP40257BC04

- Coordination et optimisation des ressources
- Conformité réglementaire et gestion des documents administratifs
- Gestion des litiges et prévention des contentieux
- Pilotage de la performance et outils de suivi
- Reporting et analyse des résultats
- Gestion de crise et planification des risques

> Pour étudier les possibilités d'équivalence et de passerelles, merci de vous rendre sur la page de présentation de votre formation sur le site France Compétences, au lien suivant : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/40257/> 

> Vous souhaitez en savoir plus sur l'insertion professionnelle après votre formation ? Consultez les indicateurs clés disponibles sur le site [InserJeunes](#) 

CONTACT & INSCRIPTION

 segolene.bihonda@supalia.fr
 01 43 53 64 99

www.supalia.fr



NIVEAU 6 BACHELORS

Le titre RNCP de niveau 6 valide l'acquisition de compétences opérationnelles solides dans un domaine métier.

Il prépare à des fonctions d'encadrement intermédiaire, de gestion de projet ou de développement d'activité.

Cette certification permet aux apprenants d'accéder rapidement à des postes qualifiés, tout en favorisant la poursuite d'études vers un niveau 7.



BACHELOR BAC+ 3

Niveau 6

CHARGÉ DE RECRUTEMENT ET CONSEILS EN RESSOURCES HUMAINES

RNCP40257 | Nom du certificateur : INSCAM - GROUPE ESCCOT | Date d'enregistrement : 01-06-2022 

CLASSE DÉDIÉE



LIEU DE LA FORMATION :

100% distanciel

DATE DE DÉBUT :

14 septembre 2026

DURÉE DE LA FORMATION :

12 mois en alternance dont 434h en formation*

*Durée donnée à titre indicatif, susceptible de modification

RYTHME :

3 semaines en entreprise /
1 semaine en formation

COÛT DE LA FORMATION :

Aucun frais pour l'apprenti.
Nous contacter pour + d'information

TYPE DE CONTRAT :

Apprentissage



OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Accompagner le développement des compétences
- Assurer la gestion des ressources humaines
- Participer au déploiement de la stratégie de sourcing
- Assurer le recrutement



PROFIL ET PRÉREQUIS :

- Eligible au contrat d'apprentissage
- Bac + 2 ou titre de niveau 5 validés ou 120 ECTS
- Aux candidats de niveau Bac+2 (ou formation de niveau 5) complété d'un an d'expérience minimum (hors alternance) dans le secteur visé par la certification
- Aux candidats titulaires du Baccalauréat avec 3 ans d'expériences professionnelles minimum, hors alternance, pour toutes les voies d'accès (formation initiale ou continue)



CONDITIONS D'ADMISSION :

- Dossier de candidature
- Test de positionnement
- Entretien de motivation
- Accompagnement à la recherche d'une entreprise



PROFESSIONS CIBLÉES :

La formation vous permettra d'accéder à une variété de postes, quel que soit le type d'organisation :

- Chargé de ressources humaines
- Chargé de recrutement
- Chargé d'affaires en agence d'intérim, dans un organisme de formation
- Assistant RH, consultant en recrutement

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Contrôle continu
- Évaluation en cours de formation
- Examen : épreuves orales et écrites
- Mémoire et soutenance devant un jury professionnel

MOYENS TECHNIQUES

Classe virtuelle : full distanciel

SUPALIA réunit les outils et conditions digitales nécessaires

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Pédagogie active : vous apprenez par l'action, résolution de problème par situations réelles
- Interaction, expérimentation, autonomie, responsabilité
- Partage d'expériences, brainstorming

POURSUITE D'ÉTUDES

- À l'issue de la formation Chargé de recrutement et conseils en ressources humaines (RNCP40257 – niveau 6), il est possible de poursuivre vers des certifications de niveau 7 (Bac +5) dans les domaines suivants :
 - Manager des ressources humaines
 - Responsable des ressources humaines
 - Manager du développement des ressources humaines
 - Management des organisations / management stratégique

LES DE + supalia SCHOOL

- Expert dans la formation en apprentissage depuis plus de 35 ans
- Un accompagnement personnalisé
- Innovation & performance
- Un partenaire engagé
- 94 % de réussite aux examens
- 93 % taux d'insertion professionnelle
- L'expertise de tous nos formateurs
- Issus du secteur professionnel concerné

ACCESSIBILITÉ

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap.

Pour toute précision contactez notre référent handicap : referent-handicap@supalia.fr

PROGRAMME DE LA FORMATION

BLOC 1 – PARTICIPER AU DÉPLOIEMENT DE LA STRATÉGIE DE SOURCING ADAPTÉ AU BESOIN EN RECRUTEMENT D'UN COMMANDITAIRE

Analyse d'un besoin en recrutement d'un commanditaire et rédaction d'une offre d'emploi

- Analyser un besoin en recrutement permanent ou temporaire suite à la demande d'un commanditaire, en s'appuyant sur la technique de l'inbound recruiting, et rédiger une offre d'emploi
- Rédiger une offre d'emploi en respectant les règles et mentions obligatoires et non discriminatoires

Définition et mise en œuvre de la stratégie de sourcing

- Participer à l'élaboration de la stratégie commerciale de sourcing, en définissant les canaux de communication les plus adéquates et en élaborant un tableau de bord de suivi
- Mettre en place des actions de prospection en initiant des partenariats
- Mettre en œuvre des actions de marketing RH
- Utiliser efficacement les jobboards, téléphone, réseaux sociaux pour recruter

Mise en place d'actions commerciales, de fidélisation et de satisfaction client

- Négocier des prestations RH entre une entreprise et une agence de travail temporaire
- Utiliser la méthode SMART pour la fixation des objectifs de recrutement
- Réaliser un plan d'action commercial pour les actions de recrutement
- Assurer le suivi du compte client et des prestations vendues
- Gérer et suivre un vivier de candidats par le processus du placement actif
- Fidéliser son portefeuille clients

BLOC 2 – ASSURER LE RECRUTEMENT ET L'INTÉGRATION DU PERSONNEL TEMPORAIRE ET PERMANENT

Evaluation des candidats et conduite d'entretiens de recrutement

- Qualifier les candidatures, en utilisant des outils et méthodes d'aide au recrutement adaptés
- Conduire des entretiens de recrutement à distance ou en face à face

Gestion et suivi des candidatures

- Gérer et suivre les candidatures, par les outils informatiques (tableau de bord, CRM)

Intégration des nouveaux collaborateurs temporaires et permanents dans l'entreprise (onboarding)

- Participer à l'élaboration du processus d'onboarding du nouveau collaborateur permanent / temporaire

BLOC 3 – ACCOMPAGNER LE DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES

- Participation à l'élaboration et à la mise en place du plan de développement des compétences
- Réaliser un diagnostic RH, en tenant compte des évolutions sociétales, technologiques et stratégiques
- Organiser et planifier des actions de formation, en tenant compte des aspects administratifs, législatifs et financiers de la formation professionnelle
- Participation à l'animation de la démarche qualité de vie au travail
- Mettre en place des actions de prévention, d'information et de formation sur la santé et la sécurité au travail avec les managers et auprès du personnel temporaire et permanent
- Savoir travailler dans un environnement exigeant

BLOC 4 – ASSURER LA GESTION ADMINISTRATIVE DU PERSONNEL

Droit du travail et gestion du personnel

- Déterminer et définir les éléments fondamentaux du droit du travail, en se basant sur le contrat de travail, les conventions et accords collectifs et le code du travail

Gestion de la paie et politique de rémunération

Participation à la politique d'amélioration continue : reporting RH et optimisation du SIRH

BACHELOR BAC+ 3 Niveau 6

CONSEILLER MULTICANAL DE CLIENTÈLE PARTICULIER EN BANQUE & ASSURANCE

RNCP41645 | Nom du certificateur : EXCELIA GROUP |
Date d'enregistrement : 27-11-2025 

CLASSE DÉDIÉE



OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Accueillir, informer et conseiller les clients dans un environnement bancaire omnicanal
- Animer, fidéliser et développer un portefeuille de clients particuliers
- Maîtriser les risques et la réglementation



PROFIL ET PRÉREQUIS :

- Eligible au contrat d'apprentissage
- Bac + 2 validé ou titre de niveau 5 ou Titre de niveau 4 (Bac) avec au minimum 3 années d'expérience dans le secteur commercial pour déclencher une validation des acquis professionnels (sous réserve d'acceptation après dépôt de dossier auprès du certificateur)



CONDITIONS D'ADMISSION :

- Dossier de candidature
- Test de positionnement
- Entretien de motivation
- Accompagnement à la recherche d'une entreprise



PROFESSIONS CIBLÉES :

La formation vous permettra d'accéder à une variété de postes, quel que soit le type d'organisation :

- Chargé de clientèle particuliers
- Chargé de clientèle agence
- Collaborateur d'agence d'assurance Conseiller commercial à distance

LIEU DE LA FORMATION :

FACO 115 rue Notre Dame des Champs 75006 Paris
/Visio/E-learning | 70% présentiel /30% distanciel

DATE DE DÉBUT :

07 septembre 2026

DURÉE DE LA FORMATION :

12 mois en alternance dont 455h en formation*

*Durée donnée à titre indicatif, susceptible de modification

RYTHME :

3 semaines en entreprise /
1 semaine en formation

COÛT DE LA FORMATION :

Aucun frais pour l'apprenti.
Nous contacter pour + d'information

TYPE DE CONTRAT :

Apprentissage



MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Contrôle continu
- Évaluation en cours de formation
- Examen : épreuves orales et écrites
- Mémoire et soutenance devant un jury professionnel

MOYENS TECHNIQUES

Présentiel : les salles de formation sont équipées d'un vidéoprojecteur, d'un tableau blanc et dispose d'une connexion wifi

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Pédagogie active : vous apprenez par l'action, résolution de problème par situations réelles
- Interaction, expérimentation, autonomie, responsabilité
- Partage d'expériences, brainstorming

POURSUITE D'ÉTUDES

- À l'issue de la formation Conseiller multicanal de clientèle particulier en banque & assurance (RNCP41645 – niveau 6), les apprenants peuvent poursuivre leur parcours vers des certifications de niveau 7 (Bac +5), notamment dans les domaines suivants :
- Gestion de patrimoine
- Banque, finance et assurance
- Management commercial bancaire
- Management du développement commercial
- Conseil financier et bancaire
- MBA ou mastère spécialisé en banque, assurance ou finance (selon projet professionnel)

LES DE + supalia SCHOOL

- Expert dans la formation en apprentissage depuis plus de 35 ans
- Un accompagnement personnalisé
- Innovation & performance
- Un partenaire engagé
- 94 % de réussite aux examens
- 93 % taux d'insertion professionnelle
- L'expertise de tous nos formateurs
- Issus du secteur professionnel concerné

ACCESSIBILITÉ

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap.

Pour toute précision contactez notre référent handicap : referent-handicap@supalia.fr

supalia SCHOOL

Le Confluent,
4 rue Eugène Renault
94700 Maisons-Alfort

PROGRAMME DE LA FORMATION

BLOC 1 - GÉRER LA RELATION CLIENT EN BANQUE ASSURANCE

- Accueillir et prendre en charge les clients et prospects en agence ou à distance
- Recueillir les informations nécessaires à l'analyse de la situation d'un client et de ses projets.
- Adopter une communication bienveillante adaptée aux canaux de communication utilisés
- Mettre en place une écoute active pour comprendre la demande d'un client
- Conseiller les clients dans les domaines du droit et obligation afin de répondre aux exigences de conformité
- Fournir au client l'ensemble des informations utiles à sa bonne compréhension pour garantir le devoir de conseil

BLOC 2 - DÉVELOPPER L'ACTIVITÉ COMMERCIALE EN BANQUE ASSURANCE

- Etablir le diagnostic de la situation d'un client (matrimoniale, patrimoniale, fiscale) pour identifier ses besoins
- Analyser les critères financiers d'un client (ressources et charges) pour définir son endettement, sa capacité de remboursement ou d'épargne Identifier les solutions permettant de répondre aux intérêts d'un client Sélectionner les produits (épargne, assurance, financement) / services en fonction de l'offre entreprise pour répondre aux besoins, aux intérêts et spécificités du client
- Présenter et argumenter les solutions proposées et répondre aux objections du client
- Contractualiser les ventes dans le respect de la législation et des règles de la dématérialisation

BLOC 3 - GÉRER SON PORTEFEUILLE DANS UN ENVIRONNEMENT RÉGLEMENTÉ ET ÉCO-RESPONSABLE EN BANQUE ASSURANCE

- Analyser un portefeuille client via les données (CRM, ERP), pour identifier ses besoins potentiels
- Construire un plan d'action commercial pour démarcher de nouveaux clients
- Reporter ses activités auprès de sa direction pour l'informer de l'évolution de son portefeuille et de ses actifs.
- Analyser la situation risque-client et identifier les solutions pour maîtriser ou sortir du risque
- Mettre en place une veille pour connaître les évolutions de la réglementation banque / assurance Identifier et qualifier les enjeux et les risques environnementaux, économiques, sociaux dans le secteur de la banque assurance pour répondre aux évolutions des attendus sociétales

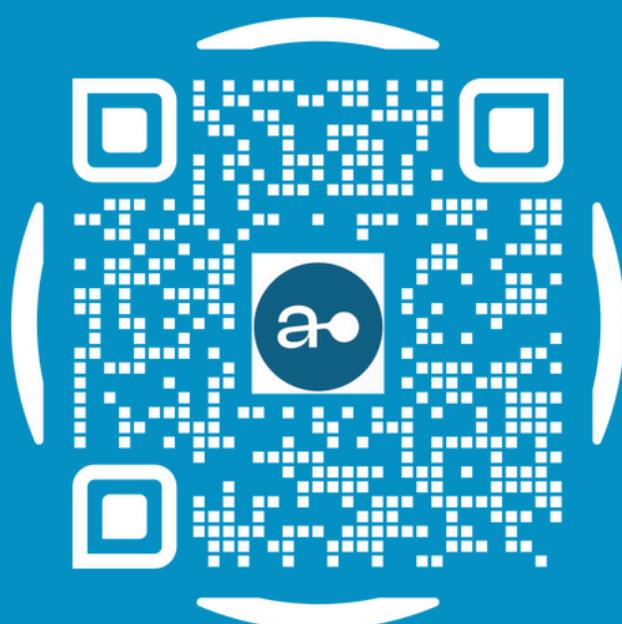
CONTACT & INSCRIPTION

 juste.guerissinan@supalia.fr

 01 43 53 64 56

www.supalia.fr

SCANNE LE QR CODE



LAISSE-TOI GUIDER



ILS NOUS FONT CONFIANCE



NOUS CONTACTER



CONTACT@SUPALIA.FR

Le Confluent, - 4 rue Eugène Renault
94700 Maisons-Alfort
07 85 02 42 51
www.supalia.fr



Construisons ensemble de la valeur !

