

Conseiller financier

RNCP39619 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	313
Formacode(s)	41054
Code(s) ROME	C1203, C1102, C1206
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	01/10/2024
Date d'échéance	01/10/2029

Certificateur(s)

SA SOFTEC AVENIR FORMATION · SIRET : 37936214800049

Partenaires habilités

59 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 59 à former.

Organisme	SIRET	Habilitation
AFC ALTERNANCE FORMATION COMMUNICATION	41885869200043	Former
ALTERNANCE BOURGOGNE	52757351300027	Former
ALTERNANCE CHARENTE	91386475700020	Former
ALTERNANCE LORRAINE	85027717900030	Former
ALTERNANCE LORRAINE	85027717900048	Former
ALTERNANCE PAYS BASQUE	91202491600021	Former
ALTERNANCE SUD ATLANTIQUE	41770245300057	Former
ASSOCIATION DE GESTION DE L'ECOLE SUPERIEURE DES SERVICES	80760437600028	Former
ASSOCIATION SUP DE VINCI (CFA LEONARD DE VINCI)	40955435900037	Former
ASS REGIONAL INTERPRO APPRENTI AQUITAINE	41387086600063	Former

Liste complète des 59 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp39619-conseiller-financier/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le Conseiller financier gère un portefeuille de clients auxquels il doit proposer des services, des produits bancaires et d'assurances commercialisés par l'établissement pour lequel il travaille.

En plaçant le client au cœur de la relation, le conseiller financier doit être attentif aux divers éléments qui peuvent survenir dans la vie du client, soit un événement lié à sa vie personnelle : mariage, naissance, achat de sa résidence principale, héritage...soit un événement lié à sa vie professionnelle : poursuite d'études supérieures, entrée dans la vie active, évolution professionnelle, retraite...

A chaque étape du parcours client correspondent des besoins spécifiques, d'où la nécessité pour le conseiller

financier d'être en phase avec les besoins et les projets, d'anticiper les mutations de la structure financière du client. Le client est entendu comme soit un client dit « particulier », soit un client dit « professionnel » : artisan, commerçant, profession libérale, chef d'entreprise TPE avec une gestion double du compte personnel et du compte professionnel. Le conseiller financier fait partie de l'équipe d'une agence bancaire ou d'assurances ou d'un organisme financier, dirigé par un responsable : le directeur de l'agence, qui occupe à la fois des fonctions de manager, de commercial et de gestionnaire et qui est le supérieur hiérarchique du conseiller financier.

ACTIVITÉS VISÉES

Accueil d'un client dans un établissement financier

Elaboration d'un projet de développement commercial visant à conquérir et fidéliser les clients d'une structure bancaire ou d'assurance

Elaboration d'une proposition commerciale d'ouverture de compte dans respect de la réglementation bancaire et des procédures liées à la mise en place de la convention de compte

Gestion d'un compte bancaire ou d'un contrat d'assurance épargne (de l'ouverture jusqu'à la clôture) et des services liés pour un particulier ou un professionnel

Souscription de contrats d'assurances de biens comme des personnes, de la contractualisation, du traitement des litiges, des dégâts, des sinistres, des résiliations, des clôtures

Réalisation de la veille technologique

Évaluation des capacités d'épargne d'un client

Présentation au client des produits bancaires d'épargne (épargne à vue, logement, livrets, ...)

Elaboration d'un projet d'épargne financière pour un client (placement financier, supports PEA, SCPI, assurance vie, retraite...)

Réalisation de la veille économique, légale et réglementaire

Accompagnement d'un client dans un projet de financement à court terme

Elaboration d'une proposition de prêt immobilier

Conseil au client dans le cadre d'un investissement immobilier

Accompagnement des entreprises dans leurs problématiques de financement

Réalisation de la veille économique et sectorielle

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Accueillir un client de manière professionnelle en mobilisant les moyens et les supports nécessaires en cas de personne en situation de handicap, en utilisant des techniques de questionnement et en analysant sa situation bancaire afin de lui offrir une prestation de conseils optimale, d'accessibilité, de moyens de compensation alloués

Construire un argumentaire commercial en identifiant les cibles du portefeuille client, en sélectionnant les supports de diffusion omnicanale, en identifiant les indicateurs de performance dans le but de promouvoir les services et produits financiers

Déployer la stratégie commerciale mise en place en fixant des objectifs SMART et en respectant les règles de l'ACPR afin de mettre en place des outils de démarchage et de fidélisation client

Commercialiser les services bancaires (depuis l'ouverture de compte jusqu'à la clôture) auprès des clients ou prospects, en procédant à l'audit du besoin du client, en argumentant et en traitant les objections

en tenant compte de sa maturité digitale pour équiper le client en services complémentaires (moyens de paiement, ebanking, selfbanking...), tout en respectant le principe du droit au compte et l'inclusion bancaire, notamment liée au handicap.

Réaliser un audit des mouvements bancaires sur les comptes des clients, à partir de la situation déclarée par le client, dans la limite du secret bancaire et du RGPD pour répondre aux obligations de TRACFIN et déclencher une alerte ou de détecter des changements de situation (financières, professionnelles, familiales) afin d'optimiser les performances de son portefeuille

Détecter des situations de fragilité financière, en pratiquant une veille régulière de comptes clients grâce au système d'évaluation informatisée et en analysant la situation personnelle (ratio dépenses/recettes) afin de prévenir le surendettement des clients et d'apporter des préconisations en termes de gestion, au client en difficulté

Réaliser les opérations courantes liées à la transaction bancaire ou la gestion des contrats d'assurance, dans le respect des règles de confidentialité, des procédures internes et alerter un potentiel risque ou de fraude auprès des services dédiés, via la plateforme de téléprocédure ERMES en appliquant la réglementation en matière de lutte anti-blanchiment TRACKIN

Accompagner son client dans la souscription d'un contrat d'assurance en tenant compte du risque estimé (montant de la perte financière, historique du client, type de biens...)

et du niveau de garantie souhaité (de la couverture de risque la plus simple à la couverture la plus complète), en utilisant les grilles de tarification et les logiciels de simulation, pour couvrir un éventuel dommage sur biens ou l'atteinte d'une personne

Réaliser une veille, en identifiant les sources informationnelles pertinentes, sur les attentes et les usages des clients notamment en matière d'accessibilité numérique pour optimiser l'expérience client, notamment les personnes en situation de handicap, pour améliorer son organisation et créer une proximité à forte valeur ajoutée avec leurs clients

Evaluer la capacité d'épargne du client particulier ou professionnel, en analysant les données bancaires notamment les flux, les équipements et les disponibilités, pour identifier des possibilités d'épargne de précaution et permettre au client de mieux optimiser sa trésorerie

Lors d'un entretien de découverte avec le client, analyser sa situation personnelle, le besoin exprimé, la disponibilité des fonds souhaitée, son profil investisseur en réalisant des simulations, en mesurant les impacts successoraux et fiscaux et la volatilité des marchés financiers afin de cibler les produits d'épargne et de placement

dans le respect du principe de la transparence et de la conformité réglementaire défini par le Code Monétaire et Financier

Accompagner un client en situation de handicap en lui proposant les supports d'épargne spécifiques afin de lui faire bénéficier des solutions avantageuses en termes de fiscalité (contrat épargne handicap), en vérifiant au préalable qu'il réponde bien aux critères d'éligibilité définis par la réglementation en cours

Construire le portefeuille de placement du client en tenant compte de la volatilité des marchés financiers, de la pression fiscale, en choisissant des investissements durables et éthiques,

en argumentant la sélection des produits avec technicité et pédagogie afin de délivrer au client les informations nécessaires à une prise de décision éclairée

Définir une stratégie sociale adaptée pour le compte des entreprises, sur les dispositifs retraite, grâce aux leviers de mix-rémunération et ou l'optimisation de placements, dans le respect de la réglementation en vigueur, en tenant compte des statuts, des catégories de salariés, afin d'accompagner les chefs d'entreprise

Mettre en place un processus de veille pour permettre l'actualisation des connaissances sur les produits du secteur de la finance/de l'assurance (dispositifs légaux, sanctions prises par l'autorité des marchés financiers...) afin d'en informer les clients et leur permettre d'en bénéficier, en identifiant les critères d'éligibilité et en valorisant leurs opportunités

Accompagner un client dans son projet d'investissement à court terme en lui proposant un crédit tout en tenant compte de sa capacité d'emprunt, de sa capacité juridique et de sa situation personnelle, en respectant le devoir de le mettre en garde dicté par le Code de la Consommation sur les risques liés à une opération de crédit, tout en s'assurant que les conditions d'obtention du prêt soient remplies par l'emprunteur afin de respecter les règles de conformité/ de fonctionnement appliquées par l'enseigne selon Le Haut Conseil de stabilité financière (HCSF)

Appliquer les règles de la convention AERAS, afin de permettre à un client en situation d'handicap ou de maladie, de pouvoir accéder à une solution de financement et de souscrire à une assurance emprunteur aux conditions standard, en tenant compte dans le calcul des revenus perçus des aides financières spécifiques au handicap

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 réglementaire applicable pour permettre au client de lui faire bénéficier d'une offre acceptable et assurantielle tout minimisant les risques d'insolvabilité pour le financeur

Gérer la constitution d'un dossier de financement immobilier dans le respect des contraintes réglementaires afin d'en assurer le bon déroulement et le suivi de la vie du crédit lié au projet immobilier pour tenir compte des principaux événements (objet, retards de remboursement, situation des emprunteurs) qui peuvent survenir et qui peuvent mettre en difficulté l'emprunteur face à son obligation de remboursement en intégrant les changements liés à la vie du client

Identifier les solutions d'investissements immobilières pour permettre la diminution de la pression fiscale du client et atteindre les objectifs fixés par le client à savoir la défiscalisation et la constitution d'un patrimoine immobilier à des fins de complément de revenus, grâce à la mobilisation des supports et dispositifs dédiés

Conseiller un client sur la manière d'optimiser la construction de son patrimoine immobilier grâce à la projections des frais et ou de conséquences juridiques liés à une succession, un héritage, un changement d'ordre familial, dans le but de lui faire bénéficier d'un conseil de qualité, en toute transparence, en collaborant si nécessaire avec un expert (ECGP, notaire, ...)

Procéder à l'analyse de la situation d'une entreprise sur le plan financier, économique et social, en identifiant son besoin de crédit, en vérifiant sa solvabilité, afin de s'assurer de sa capacité à rembourser un emprunt

Proposer une solution de financement adaptée à la situation d'une entreprise (leasing, prêt amortissable, prêt in fine...) et à son besoin en choisissant la moins risquée pour l'établissement bancaire et en collaborant si nécessaire

avec un expert (expert-comptable) afin de limiter les risques pour l'ensemble des parties
Organiser une veille sur les informations économiques (dynamique entreprises - reprises/créations, marché de l'emploi...),
liées au territoire géographique afin d'évaluer la conjoncture économique et l'exploiter pour améliorer sa connaissance clients en suivant des indicateurs économiques et sociaux fiables

Blocs de compétences

RNCP39619BC01 — Accompagner et gérer un client dans un établissement bancaire et/ou assurance

LISTE DE COMPÉTENCES

Accueillir un client de manière professionnelle en mobilisant les moyens et les supports nécessaires en cas de personne en situation de handicap, en utilisant des techniques de questionnement et en analysant sa situation bancaire afin de lui offrir une prestation de conseils optimale, d'accessibilité, de moyens de compensation alloués
Commercialiser les services bancaires (depuis l'ouverture de compte jusqu'à la clôture) auprès des clients ou prospects, en procédant à l'audit du besoin du client, en argumentant et en traitant les objections
en tenant compte de sa maturité digitale pour équiper le client en services complémentaires (moyens de paiement, ebanking, selfbanking...), tout en respectant le principe du droit au compte et l'inclusion bancaire, notamment liée au handicap

Détecter des situations de fragilité financière, en pratiquant une veille régulière de comptes clients grâce au système d'évaluation informatisée et en analysant la situation personnelle (ratio dépenses/recettes) afin de prévenir le surendettement des clients et d'apporter des préconisations en termes de gestion, au client en difficulté

Réaliser les opérations courantes liées à la transaction bancaire ou la gestion des contrats d'assurance, dans le respect des règles de confidentialité, des procédures internes et alerter un potentiel risque ou de fraude auprès des services dédiés, via la plateforme de téléprocédure ERMES en appliquant la réglementation en matière de lutte anti-blanchiment TRACKIN

Accompagner son client dans la souscription d'un contrat d'assurance en tenant compte du risque estimé (montant de la perte financière, historique du client, type de biens...)

et du niveau de garantie souhaité (de la couverture de risque la plus simple à la couverture la plus complète), en utilisant les grilles de tarification et les logiciels de simulation, pour couvrir un éventuel dommage sur biens ou l'atteinte d'une personne

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle à partir d'une situation réelle reconstituée - Rendu de livrable - Jeux de rôle

RNCP39619BC02 — Conseiller ses clients, entreprises et particuliers, sur des produits d'épargne et de placements

LISTE DE COMPÉTENCES

Evaluer la capacité d'épargne du client particulier ou professionnel, en analysant les données bancaires notamment les flux, les équipements et les disponibilités, pour identifier des possibilités d'épargne de précaution et permettre au client de mieux optimiser sa trésorerie

Lors d'un entretien de découverte avec le client, analyser sa situation personnelle, le besoin exprimé, la disponibilité des fonds souhaitée, son profil investisseur en réalisant des simulations, en mesurant les impacts successoraux et fiscaux et la volatilité des marchés financiers afin de cibler les produits d'épargne et de placement
dans le respect du principe de la transparence et de la conformité réglementaire défini par le Code Monétaire et Financier

Accompagner un client en situation de handicap en lui proposant les supports d'épargne spécifiques afin de lui faire bénéficier des solutions avantageuses en termes de fiscalité (contrat épargne handicap), en vérifiant au préalable qu'il réponde bien aux critères d'éligibilité définis par la réglementation en cours

Construire le portefeuille de placement du client en tenant compte de la volatilité des marchés financiers, de la pression fiscale, en choisissant des investissements durables et éthiques,
en argumentant la sélection des produits avec technicité et pédagogie afin de délivrer au client les informations nécessaires à une prise de décision éclairée

Définir une stratégie sociale adaptée pour le compte des entreprises, sur les dispositifs retraite, grâce aux leviers de mix-rémunération et ou l'optimisation de placements, dans le respect de la réglementation en vigueur, en tenant compte des statuts, des catégories de salariés, afin d'accompagner les chefs d'entreprise

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle à partir d'une situation réelle reconstituée - Rendu de livrables - Jeu de rôle

RNCP39619BC03 — Proposer des solutions de financement et d'investissement à ses clients entreprises et particuliers

LISTE DE COMPÉTENCES

Accompagner un client dans son projet d'investissement à court terme en lui proposant un crédit tout en tenant compte de sa capacité d'emprunt, de sa capacité juridique et de sa situation personnelle, en respectant le devoir de le mettre en garde dicté par le Code de la Consommation sur les risques liés à une opération de crédit, tout en s'assurant que les conditions d'obtention du prêt soient remplies par l'emprunteur afin de respecter les règles de conformité/ de fonctionnement appliquées par l'enseigne selon Le Haut Conseil de stabilité financière (HCSF)

Appliquer les règles de la convention AERAS, afin de permettre à un client en situation d'handicap ou de maladie, de pouvoir accéder à une solution de financement et de souscrire à une assurance emprunteur aux conditions standard, en tenant compte dans le calcul des revenus perçus des aides financières spécifiques au handicap

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 réglementaire applicable pour permettre au client de lui faire bénéficier d'une offre acceptable et assurantielle tout minimisant les risques d'insolvabilité pour le financeur

Gérer la constitution d'un dossier de financement immobilier dans le respect des contraintes réglementaires afin d'en assurer le bon déroulement et le suivi de la vie du crédit lié au projet immobilier pour tenir compte des principaux événements (objet, retards de remboursement, situation des emprunteurs) qui peuvent survenir et qui peuvent mettre en difficulté l'emprunteur face à son obligation de remboursement en intégrant les changements liés à la vie du client

Identifier les solutions d'investissements immobilières pour permettre la diminution de la pression fiscale du client et atteindre les objectifs fixés par le client à savoir la défiscalisation et la constitution d'un patrimoine immobilier à des fins de complément de revenus, grâce à la mobilisation des supports et dispositifs dédiés

Conseiller un client sur la manière d'optimiser la construction de son patrimoine immobilier grâce à la projection des frais et ou de conséquences juridiques liés à une succession, un héritage, un changement d'ordre familial, dans le but de lui faire bénéficier d'un conseil de qualité, en toute transparence, en collaborant si nécessaire avec un expert (ECGP, notaire, ...)

Procéder à l'analyse de la situation d'une entreprise sur le plan financier, économique et social, en identifiant son besoin de crédit, en vérifiant sa solvabilité, afin de s'assurer de sa capacité à rembourser un emprunt

Proposer une solution de financement adaptée à la situation d'une entreprise (leasing, prêt amortissable, prêt in fine...) et à son besoin en choisissant la moins risquée pour l'établissement bancaire et en collaborant si nécessaire avec un expert (expert-comptable) afin de limiter les risques pour l'ensemble des parties

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle à partir d'une situation réelle reconstituée - Rendu de livrables - Soutenance orale

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le conseiller financier exerce dans une agence bancaire ou d'assurances ou d'un organisme financier

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Chargé de clientèle particuliers

Chargé de clientèle professionnels (commerçants, professions libérales, agriculteurs)

Chargé de clientèle d'entreprises (PME – PMI)

Conseiller financier en assurances

Courtier

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

La certification A.M.F. : Autorité des Marchés Financiers - non intégrée dans la certification - le candidat a la possibilité de préparer et de se présenter l'examen AMF /L'examen AMF a pour objectif de vérifier que les personnes exerçant certaines fonctions disposent d'un tronc commun de connaissances et compétences indispensables à l'exercice de leurs fonctions. Les prestataires de services d'investissement, y compris les sociétés de gestion de portefeuille, doivent s'assurer que leurs salariés occupant l'une des 8 fonctions clés disposent d'un socle de connaissances minimales déterminées par des normes européennes et nationales, dans l'intérêt des clients. Il est

également obligatoire pour tous les conseillers en investissements financiers depuis le 1er janvier 2020. Les professionnels exerçant l'une des fonctions clés ci-dessous sont tenus de réussir l'examen AMF ou la vérification interne auprès de leur employeur prestataire de services d'investissement. Ils exercent leur activité sous l'autorité ou pour le compte d'un prestataire de services d'investissement, y compris les sociétés de gestion de portefeuille, ou exercent en tant que conseillers en investissements financiers.

La carte profession immobilière : peut s'obtenir grâce à la validation de la Certification de Conseiller Financier (des conditions d'honorabilité seront exigées en sus)

L'INTERMEDIAIRE EN ASSURANCES : peut s'obtenir grâce à la validation de la Certification de Conseiller Financier (des conditions d'honorabilité seront exigées en sus)

L'INTERMEDIAIRE EN OPERATIONS DE BANQUE ET EN SERVICES DE PAIEMENT : peut s'obtenir grâce à la validation de la Certification de Conseiller Financier (des conditions d'honorabilité seront exigées en sus)

LE STATUT CIF: peut s'obtenir grâce à la validation de la Certification de Conseiller Financier (des conditions d'honorabilité seront exigées en sus)

Chacun de ces statuts dispose de ses propres règles. Celles-ci portent notamment sur un niveau de compétences obligatoire, la souscription d'un contrat d'assurance en responsabilité civile professionnelle, des garanties financières, ou encore l'adhésion obligatoire à une association professionnelle.

Les obligations déontologiques du métier : articles 325-3 à 325-17 du règlement général de l'AMF.

Compétences : disposer des connaissances et des qualifications nécessaires pour exercer leur métier

Informations : fournir aux clients des informations claires, précises et transparentes sur les produits et services proposés

Confidentialité préserver la confidentialité des informations personnelles et financières de leurs clients.

Indépendance : agir dans le meilleur intérêt de leurs clients, sans subir de pressions ou d'influences extérieures

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Élevée (4/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 3 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible, Lien formation-emploi, Inadéquation géographique
Salaire médian (mensuel)	2 295 €
Diplôme le plus fréquent	Diplôme de niveau bac+2 (DUT, BTS, Deug ou équivalent) en échanges et gestion (28 % des actifs en emploi)
Familles professionnelles (FAP)	QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque · tension 5/5 (Très élevée) QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque · tension 3/5 (Modérée) QDX01 — Employés et techniciens commerciaux des assurances · tension 3/5 (Modérée) QDX02 — Cadres et indépendants commerciaux des assurances · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	16 597
Jugés difficiles à recruter	24 %
Emplois saisonniers	3 %
Familles professionnelles (FAP)	QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque QDX01 — Employés et techniciens commerciaux des assurances QDX02 — Cadres et indépendants commerciaux des assurances

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Titulaire d'un niveau 5 validé

Procédure de sélection : entretien et tests

Appétence pour le domaine de la finance et de la relation client

PRÉREQUIS À LA VALIDATION

Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant ou de formation continue, un stage conventionné sur le Territoire Français, dans une entreprise du secteur de la Finance, devra être réalisé d'un minimum de 70 heures par bloc, dans le respect de la volumétrie du référentiel pédagogique précisée dans le contrat individuel de formation

En contrat d'apprentissage, en contrat de professionnalisation, en PRO-A, sous réserve d'avoir suivi le parcours de formation entreprise/centre conformément à la convention de formation annexée

Par expérience, Validation des acquis de l'expérience, sous réserve de la recevabilité prononcée par le Certificateur

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, VAE

Le jury de certification est composé de 3 membres dont 2 professionnels de la Finance - indépendants

Le président du jury est un membre externe

Financement en alternance (NPEC)

Niveau de prise en charge d'un contrat d'apprentissage par les OPCO, fixé par France compétences par branche professionnelle (CPNE).

Prise en charge usuelle	9 472 €
Selon la branche	8 500 € – 9 472 €
Prise en charge	Branches concernées
9 472 €	Valeur par défaut · 207 branches
9 430 €	CPNFPE des sociétés d'assurances
9 025 €	CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat
9 002 €	CPNE des agents généraux d'assurance
9 000 €	CPNEFP du Crédit Mutuel
8 800 €	CPNE Banque
8 500 €	CPNE de l'immobilier

Base légale

Date de décision	01/10/2024
Durée de l'enregistrement	5 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	01/10/2029
Date de dernière délivrance possible	01/10/2033

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2023	246	5	94 %	—
2022	331	0	97 %	77 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP38109

CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)

RNCP34478, RNCP36591, RNCP38109

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://softec.fr/certifications>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/39619/>

Où se former

Formations référencées	10
Organismes	6
Régions couvertes	5
Prix indicatif	3 100 € – 10 880 €
Durée	812 h

Offre de formation — MonCompteFormation (Caisse des Dépôts), licence ouverte.

Se former en apprentissage

Formations en apprentissage	27
Organismes gestionnaires (CFA)	21
Organismes formateurs	27
Régions couvertes	10
Départements couverts	21
Organismes certifiés Qualiopi	27
Sessions	de 09/2025 à 08/2028

Catalogue des formations en apprentissage — réseau des Carif-Oref. Sans frais pour l'alternant : formation financée par l'OPCO de la branche (NPEC).

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	4
Parcours menés à terme	2
Taux d'achèvement	50 %
Période	09/2025 – 09/2026

Entrées et sorties — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	5
Montant total engagé	22 966 €
Coût moyen par dossier	4 593 €
Durée moyenne	734 h
Période	07/2025 – 08/2026
France compétences	57 %
Reste à charge titulaire	28 %
France Travail	15 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.