

Conseiller clientèle des particuliers et des professionnels en banque et assurance

RNCP41716 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	313
Formacode(s)	41054
Code(s) ROME	C1206, C1102, C1207, C1205
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	27/11/2025
Date d'échéance	27/11/2030

Certificateur(s)

IPAC · SIRET : 38416491900027

<http://www.ipac-france.com>

EDUSERVICES · SIRET : 52282368100047

Partenaires habilités

35 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 35 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
AFC ALTERNANCE FORMATION COMMUNICATION	41885869200043	Former et organiser l'évaluation
AFTEC	35119111900160	Former et organiser l'évaluation
AFTEC	35119111900251	Former et organiser l'évaluation
AFTEC	35119111900301	Former et organiser l'évaluation
AFTEC IPAC BACHELOR FACTORY	35119111900434	Former et organiser l'évaluation
AFTEC - IPAC BACHELOR FACTORY - MBWAY -	35119111900368	Former et organiser l'évaluation
AFTEC - IPAC BACHELOR FACTORY - MB WAY - WIN SPORT	35119111900400	Former et organiser l'évaluation
AFTEC - MY DIGITAL SCHOOL - MBWAY - IPAC BACHELOR	35119111900335	Former et organiser l'évaluation
CONSEIL FORMATION QUALIFICATION	40132583200079	Former et organiser l'évaluation
CONSEIL FORMATION QUALIFICATION	40132583200087	Former et organiser l'évaluation

Liste complète des 35 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp41716-conseiller-clientele-des-particuliers-et-des-professionnels-en-banque-et-assurance/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le Conseiller clientèle des particuliers et des professionnels en banque et assurance accompagne une clientèle variée dans la gestion de ses besoins financiers, patrimoniaux et assurantiels, en mobilisant une expertise technique, réglementaire et relationnelle.

Ce dispositif vise des finalités stratégiques :

- Maintenir l'employabilité et l'attractivité des métiers du conseil clientèle
- Accompagner la transformation numérique des secteurs bancaire et assurantiel
- Répondre aux exigences croissantes de qualité de service et de personnalisation
- Contribuer à la professionnalisation continue des acteurs du secteur

ACTIVITÉS VISÉES

Développement du portefeuille client dans un environnement omnicanal et responsable

Accompagnement des projets de vie des clients via un conseil personnalisé, éthique et collaboratif

Pilotage du portefeuille client en intégrant les risques et les contraintes réglementaires et sécurisation de la relation

COMPÉTENCES ATTESTÉES

- Interpréter les tendances du marché et les besoins clients à l'aide d'outils de data et d'intelligence artificielle (analyse prédictive, NLP, scoring comportemental) et en réalisant une matrice SWOT afin d'identifier les stratégies adaptées et d'ajuster l'offre commerciale en conséquence.
- Qualifier un portefeuille de prospects en mobilisant des outils d'analyse de données internes et externes, en vérifiant leur fiabilité et leur conformité réglementaire, et en appliquant des critères de segmentation avancés, afin de structurer une prospection omnicanale en accord avec les objectifs stratégiques de l'établissement et développer un portefeuille client pérenne.
- Personnaliser les actions de fidélisation omnicanales (téléphone, mails, réseaux sociaux, entretiens en agence...) en étudiant le profil et le cycle de vie du client à l'aide d'outils spécifiques ou en ayant recours à l'IA (ex. : usage d'algorithmes de recommandation, chatbot, scoring émotionnel) pour renforcer la relation de proximité et son engagement.
- Déployer des campagnes marketing omnicanales, responsables et inclusives, en mobilisant les outils digitaux (site web, réseaux sociaux, applications mobiles, CRM) et les technologies d'intelligence artificielle (analyse prédictive, personnalisation automatisée, traitement du langage naturel) pour accroître la visibilité de l'offre de l'établissement, optimiser le ciblage des clientèles et améliorer l'impact des actions.
- Coordonner les actions des équipes internes pluridisciplinaires (back-office, conseillers spécialisés, experts assurance, gestionnaires de patrimoine...) via des plateformes collaboratives (Teams, Trello...) et des démarches d'intelligence collective (ateliers de co-construction, cercles de qualité, design thinking...), pour fluidifier le parcours client et optimiser le traitement des situations complexes dans le respect des contraintes opérationnelles et réglementaires.
- Valoriser les solutions responsables en s'appuyant sur des outils de communication pédagogique (infographies, simulateurs d'impact, fiches explicatives relatives aux labels RSE ou au scoring ESG ...) et des méthodes de conseil orientées vers l'investissement responsable (crédits et fonds verts, assurance-vie ISR, assurances voiture – habitation durables, produits d'épargne solidaire ...) pour sensibiliser les clients aux enjeux RSE et promouvoir des choix financiers durables.
- Identifier les besoins, attentes et contraintes des clients en matière bancaire et assurantielle en adoptant une posture d'écoute active et un questionnement structuré, afin de formuler des recommandations sur mesure.
- Concevoir des solutions bancaires et assurantielles adaptées à la situation du client, en intégrant une démarche pédagogique (diffusion de documents d'information et/ou d'outils interactifs, organisation de sessions d'information ...) sur les risques et les bonnes pratiques financières afin de sécuriser ses projets et favoriser son autonomie budgétaire.
- Évaluer la faisabilité du projet client à l'aide d'outils d'analyse financière et patrimoniale, d'entretiens structurés et de méthodes de diagnostic, afin de mobiliser les ressources nécessaires, sécuriser les choix du client et planifier les étapes clés
- Analyser les documents comptables d'un client professionnel (bilan, compte de résultat, tableaux de financement et de trésorerie), en mobilisant les outils d'analyse financière (ratios, CAF, BFR...) et les outils numériques internes ou institutionnels (OPALE, FIBEN, logiciels de gestion), afin d'évaluer la stabilité économique et financière de l'activité et d'éclairer les décisions de financement ou d'accompagnement.
- Formaliser le dossier financier ou assurantiel en collaboration avec le client, en structurant les données collectées à l'aide d'outils adaptés, en vérifiant leur conformité réglementaire et en traduisant les choix exprimés en solutions opérationnelles, afin de qualifier la demande et optimiser les délais de traitement dans le respect des normes en vigueur.
- Accompagner les clients dans l'appropriation d'outils de gestion adaptés à leur profil, en mobilisant des outils numériques, des supports pédagogiques et une démarche de conseil personnalisée, afin de renforcer leur autonomie

budgétaire et favoriser une gestion responsable de leurs ressources.

- Collaborer avec les partenaires de l'écosystème client (notaires, experts-comptables, courtiers, organismes de crédit ou de leasing, fintechs, agences immobilières...), en mobilisant des outils de communication sécurisée, des moyens organisationnels et des méthodes de coordination projet, dans le respect des règles de confidentialité, afin de faciliter la concrétisation des projets clients
- Exploiter les retours clients au moyen d'enquêtes, entretiens, avis et indicateurs de satisfaction, permettant d'identifier des leviers d'amélioration afin de mettre en œuvre des actions correctives visant à optimiser l'expérience client.
- Actualiser ses connaissances réglementaires et techniques en assurant une veille régulière du secteur banque-assurance, en participant à des formations internes (LAB, DDA, KYC, conformité, produits, fiscalité ...) et en échangeant avec des experts métiers, afin d'anticiper les impacts sur son activité et sécuriser ses pratiques professionnelles.
- Mettre en œuvre les dispositifs de sécurisation des opérations bancaires et assurantielles en appliquant les procédures internes de contrôle, en mobilisant les outils de conformité (KYC, LCB-FT, reporting réglementaire) et en coopérant avec les services spécialisés, afin de limiter les risques financiers, juridiques et réputationnels pour l'établissement.
- Mobiliser les procédures internes de l'établissement à chaque étape de l'activité en respectant les circuits de validation, les seuils d'autorisation et les modes opératoires, et en utilisant les outils numériques à disposition afin de garantir la traçabilité et la fiabilité des services rendus dans le respect des normes RGPD et des politiques internes de confidentialité.
- Piloter le portefeuille client de manière proactive en assurant la mise à jour des données, en vérifiant sa performance (identification des comptes inactifs, risques de dégradation, opportunités de développement), en mobilisant des outils d'analyse avancée et d'intelligence artificielle (scoring comportemental, détection de signaux faibles, prédiction de churn), et en appliquant les règles de conformité (KYC, LCB-FT, RGPD), dans le but de sécuriser la relation client, anticiper les évolutions et contribuer à la performance commerciale de l'établissement.
- Évaluer les risques liés à la relation client en exploitant les données issues des outils de surveillance (CRM, scoring, alertes internes), en identifiant les signaux de fragilité financière ou relationnelle et en utilisant des grilles d'analyse ou matrices de criticité, afin de détecter les situations sensibles et d'orienter les actions de prévention et d'alerte.
- Analyser la performance de son portefeuille client à l'aide d'indicateurs qualitatifs et quantitatifs (taux d'équipement, d'inactivité, de transformation, satisfaction client), pour faire un reporting et proposer des ajustements stratégiques ou opérationnels (campagnes ciblées, optimisation de l'exploitation CRM, réallocation d'efforts commerciaux), dans une logique d'amélioration continue et de pilotage de l'activité.
- Élaborer des solutions éthiques aux situations sensibles complexes en mobilisant des techniques de médiation et de négociation, et en respectant le devoir de conseil et la confidentialité, afin de préserver la relation de confiance et de protéger la réputation de l'établissement.
- Communiquer des informations à l'ensemble des parties prenantes du secteur banque-assurance en adaptant son langage au niveau de compréhension de chacun, y compris des personnes en situation de handicap et plus largement aux personnes fragiles ou vulnérables, afin de garantir une information transparente, inclusive et conforme à la réglementation (notamment le RGPD).

Blocs de compétences

RNCP41716BC01 — Développer le portefeuille client dans un environnement omnicanal et responsable

LISTE DE COMPÉTENCES

- Interpréter les tendances du marché et les besoins clients à l'aide d'outils de data et d'intelligence artificielle (analyse prédictive, NLP, scoring comportemental) et en réalisant une matrice SWOT afin d'identifier les stratégies adaptées et d'ajuster l'offre commerciale en conséquence.
- Qualifier un portefeuille de prospects en mobilisant des outils d'analyse de données internes et externes, en vérifiant leur fiabilité et leur conformité réglementaire, et en appliquant des critères de segmentation avancés, afin de structurer une prospection omnicanale en accord avec les objectifs stratégiques de l'établissement et développer un portefeuille client pérenne.
- Personnaliser les actions de fidélisation omnicanales (téléphone, mails, réseaux sociaux, entretiens en agence...) en étudiant le profil et le cycle de vie du client à l'aide d'outils spécifiques ou en ayant recours à l'IA (ex. : usage

d'algorithmes de recommandation, chatbot, scoring émotionnel) pour renforcer la relation de proximité et son engagement.

- Déployer des campagnes marketing omnicanales, responsables et inclusives, en mobilisant les outils digitaux (site web, réseaux sociaux, applications mobiles, CRM) et les technologies d'intelligence artificielle (analyse prédictive, personnalisation automatisée, traitement du langage naturel) pour accroître la visibilité de l'offre de l'établissement, optimiser le ciblage des clientèles et améliorer l'impact des actions.
- Coordonner les actions des équipes internes pluridisciplinaires (back-office, conseillers spécialisés, experts assurance, gestionnaires de patrimoine...) via des plateformes collaboratives (Teams, Trello...) et des démarches d'intelligence collective (ateliers de co-construction, cercles de qualité, design thinking...), pour fluidifier le parcours client et optimiser le traitement des situations complexes dans le respect des contraintes opérationnelles et réglementaires.
- Valoriser les solutions responsables en s'appuyant sur des outils de communication pédagogique (infographies, simulateurs d'impact, fiches explicatives relatives aux labels RSE ou au scoring ESG ...) et des méthodes de conseil orientées vers l'investissement responsable (crédits et fonds verts, assurance-vie ISR, assurances voiture - habitation durables, produits d'épargne solidaire ...) pour sensibiliser les clients aux enjeux RSE et promouvoir des choix financiers durables.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mises en situation professionnelle reconstituée écrites individuelles

RNCP41716BC02 — Accompagner les projets de vie des clients via un conseil personnalisé, éthique et responsable

LISTE DE COMPÉTENCES

- Identifier les besoins, attentes et contraintes des clients en matière bancaire et assurantielle en adoptant une posture d'écoute active et un questionnement structuré, afin de formuler des recommandations sur mesure.
- Concevoir des solutions bancaires et assurantielles adaptées à la situation du client, en intégrant une démarche pédagogique (diffusion de documents d'information et/ou d'outils interactifs, organisation de sessions d'information...) sur les risques et les bonnes pratiques financières afin de sécuriser ses projets et favoriser son autonomie budgétaire.
- Évaluer la faisabilité du projet client à l'aide d'outils d'analyse financière et patrimoniale, d'entretiens structurés et de méthodes de diagnostic, afin de mobiliser les ressources nécessaires, sécuriser les choix du client et planifier les étapes clés.
- Analyser les documents comptables d'un client professionnel (bilan, compte de résultat, tableaux de financement et de trésorerie), en mobilisant les outils d'analyse financière (ratios, CAF, BFR...) et les outils numériques internes ou institutionnels (OPALE, FIBEN, logiciels de gestion), afin d'évaluer la stabilité économique et financière de l'activité et d'éclairer les décisions de financement ou d'accompagnement.
- Formaliser le dossier financier ou assurantiel en collaboration avec le client, en structurant les données collectées à l'aide d'outils adaptés, en vérifiant leur conformité réglementaire et en traduisant les choix exprimés en solutions opérationnelles, afin de qualifier la demande et optimiser les délais de traitement dans le respect des normes en vigueur.
- Accompagner les clients dans l'appropriation d'outils de gestion adaptés à leur profil, en mobilisant des outils numériques, des supports pédagogiques et une démarche de conseil personnalisée, afin de renforcer leur autonomie budgétaire et favoriser une gestion responsable de leurs ressources.
- Collaborer avec les partenaires de l'écosystème client (notaires, experts-comptables, courtiers, organismes de crédit ou de leasing, fintechs, agences immobilières...), en mobilisant des outils de communication sécurisée, des moyens organisationnels et des méthodes de coordination projet, dans le respect des règles de confidentialité, afin de faciliter la concrétisation des projets clients.
- Exploiter les retours clients au moyen d'enquêtes, entretiens, avis et indicateurs de satisfaction, permettant d'identifier des leviers d'amélioration afin de mettre en œuvre des actions correctives visant à optimiser l'expérience client.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mises en situation professionnelle reconstituée orales & écrites individuelles

RNCP41716BC03 — Piloter le portefeuille client en intégrant les risques et les contraintes réglementaires et sécuriser la relation

LISTE DE COMPÉTENCES

- Actualiser ses connaissances réglementaires et techniques en assurant une veille régulière du secteur banque-assurance, en participant à des formations internes (LAB, DDA, KYC, conformité, produits, fiscalité ...) et en échangeant avec des experts métiers, afin d'anticiper les impacts sur son activité et sécuriser ses pratiques professionnelles.
- Mettre en œuvre les dispositifs de sécurisation des opérations bancaires et assurantielles en appliquant les procédures internes de contrôle, en mobilisant les outils de conformité (KYC, LCB-FT, reporting réglementaire) et en coopérant avec les services spécialisés, afin de limiter les risques financiers, juridiques et réputationnels pour l'établissement.
- Mobiliser les procédures internes de l'établissement à chaque étape de l'activité en respectant les circuits de validation, les seuils d'autorisation et les modes opératoires, et en utilisant les outils numériques à disposition afin de garantir la traçabilité et la fiabilité des services rendus dans le respect des normes RGPD et des politiques internes de confidentialité.
- Piloter le portefeuille client de manière proactive en assurant la mise à jour des données, en vérifiant sa performance (identification des comptes inactifs, risques de dégradation, opportunités de développement), en mobilisant des outils d'analyse avancée et d'intelligence artificielle (scoring comportemental, détection de signaux faibles, prédiction de churn), et en appliquant les règles de conformité (KYC, LCB-FT, RGPD), dans le but de sécuriser la relation client, anticiper les évolutions et contribuer à la performance commerciale de l'établissement.
- Évaluer les risques liés à la relation client en exploitant les données issues des outils de surveillance (CRM, scoring, alertes internes), en identifiant les signaux de fragilité financière ou relationnelle et en utilisant des grilles d'analyse ou matrices de criticité, afin de détecter les situations sensibles et d'orienter les actions de prévention et d'alerte.
- Analyser la performance de son portefeuille client à l'aide d'indicateurs qualitatifs et quantitatifs (taux d'équipement, d'inactivité, de transformation, satisfaction client), pour faire un reporting et proposer des ajustements stratégiques ou opérationnels (campagnes ciblées, optimisation de l'exploitation CRM, réallocation d'efforts commerciaux), dans une logique d'amélioration continue et de pilotage de l'activité.
- Élaborer des solutions éthiques aux situations sensibles complexes en mobilisant des techniques de médiation et de négociation, et en respectant le devoir de conseil et la confidentialité, afin de préserver la relation de confiance et de protéger la réputation de l'établissement.
- Communiquer des informations à l'ensemble des parties prenantes du secteur banque-assurance en adaptant son langage au niveau de compréhension de chacun, y compris des personnes en situation de handicap et plus largement aux personnes fragiles ou vulnérables, afin de garantir une information transparente, inclusive et conforme à la réglementation (notamment le RGPD).

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mises en situation professionnelle reconstituée écrite & orale individuelle

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

- Banques de détail :
 - o Réseaux d'agences physiques (banques traditionnelles)
 - o Centres de relation client à distance
 - o Banques en ligne ou néobanques digitalisées
- Compagnies d'assurance :
 - o Réseaux salariés (agents généraux, conseillers en agence)
 - o Plateformes de gestion ou de conseil à distance
- Mutuelles et institutions de prévoyance :
 - o Acteurs spécialisés dans la protection sociale complémentaire
- Courtiers et intermédiaires :
 - o Cabinets indépendants ou réseaux de courtage
 - o Plateformes de distribution multicanal
- Fintechs et assurtechs :

o Entreprises (souvent des startups) proposant des services innovants (conseil automatisé, IA, blockchain...)

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Conseiller/Chargé de clientèle
- Conseiller/Chargé de clientèle des particuliers
- Conseiller/Chargé de clientèle des professionnels
- Conseiller financier
- Conseiller commercial
- Chargé de développement commercial
- Responsable de clientèle des particuliers
- Responsable de clientèle des professionnels
- Gestionnaire de clientèle
- Gestionnaire de sinistre

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

L'obtention d'une certification professionnelle inscrite au RNCP dans le domaine de spécialité 313 (finances, banque, assurances, immobilier) ouvre accès à des habilitations professionnelles régies par l'ORIAS (Registre unique des intermédiaires en assurance, banque et finance), pour les activités d'intermédiation en assurances, en opérations de banque et en services de paiement, de conseil en investissements financiers.

Pour exercer son métier de façon pleine et entière, le Conseiller clientèle des particuliers et des professionnels en banque et assurance doit également se conformer à un dispositif de vérification de ses connaissances minimales sur des domaines relatifs à l'environnement réglementaire et déontologique, et aux techniques financières en réunissant les conditions d'obtention d'un examen certifié par l'Autorité des Marchés Financiers (AMF) ou en réussissant l'évaluation interne proposée par son employeur (prestataire de services d'investissements).

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 2 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible, Lien formation-emploi, Inadéquation géographique
Salaire médian (mensuel)	2 438 €
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) QEX01 — Managers en banque assurance · tension 2/5 (Faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	16 814
Jugés difficiles à recruter	23 %
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
QEX01 — Managers en banque assurance

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Être titulaire au minimum d'une certification professionnelle de niveau de qualification 5 inscrite au RNCP dans les domaines de spécialité suivants : économique, juridique, commercial, gestion, bancassurance, finance, ou d'un diplôme équivalent, ou d'un parcours de formation postérieur à un niveau de qualification 4, validé par le certificateur. Dans le cas d'un diplôme étranger obtenu hors de l'Union Européenne, soit le projet du candidat est étudié par l'organisme Campus France sur dossier et entretien pour obtenir sa validation (le certificateur IPAC se réservant cependant le droit de demander des vérifications supplémentaires), soit le candidat fournit une attestation de comparabilité délivrée par le centre ENIC-NARIC France (organe de France Education International). Cette attestation établit une comparaison entre un diplôme étranger et les niveaux du cadre des certifications français et du cadre européen des certifications.

Dans le cas où le candidat ne disposerait pas des prérequis donnant accès à la certification visée, il a toutefois la possibilité de déposer un dossier de validation des acquis pédagogiques, professionnels et personnels en vue d'obtenir une dérogation. Toute demande de dérogation est étudiée par une commission placée sous l'autorité du certificateur IPAC.

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

- le directeur de l'organisme certificateur IPAC ou son représentant désigné,
- le directeur pédagogique ou son représentant désigné,
- un représentant professionnel qualifié du métier visé par la certification (employeur),
- un représentant professionnel qualifié du métier visé par la certification (salarié).

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	7 323 €
Selon la branche	7 200 € – 7 567 €
Prise en charge	Branches concernées
7 323 €	Valeur par défaut · 198 branches
7 564 €	CPNE Branche Caisse d'Epargne, CPNE de l'immobilier, CPNE de la branche Banque Populaire, CPNEFP Mutualité, CPNEFP de la Branche des Caisses régionales de Crédit Agricole et autres organismes
7 546 €	CNPEFP des sociétés d'assistance, CPNE des agents généraux d'assurance, CPNFPE des sociétés d'assurances
7 567 €	CPNE Banque
7 449 €	CNPE des sociétés financières
7 200 €	CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil

Base légale

Date de décision	27/11/2025
-------------------------	------------

Durée de l'enregistrement	5 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	27/11/2030
Date de dernière délivrance possible	27/11/2034

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2024	398	6	96 %	—
2023	358	11	91 %	92 %
2022	252	4	86 %	87 %
2021	264	2	94 %	75 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP35538

CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)

RNCP35538, RNCP38440, RNCP38613, RNCP39610, RNCP39619, RNCP40253

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/41716/>

Où se former

Formations référencées	5
Organismes	2
Régions couvertes	2
Prix indicatif	600 € – 8 000 €
Durée	1685 h

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

Se former en apprentissage

Formations en apprentissage	8
Organismes gestionnaires (CFA)	7
Organismes formateurs	7
Régions couvertes	5
Départements couverts	6
Organismes certifiés Qualiopi	7
Sessions	de 09/2024 à 06/2029

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	2
Parcours menés à terme	0
Taux d'achèvement	0 %
Période	09/2026

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	2
Montant total engagé	16 000 €
Coût moyen par dossier	8 000 €
Durée moyenne	1421 h
Période	06/2026 – 09/2026
Reste à charge titulaire	61 %
France compétences	39 %

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