Institut Universitaire de Technologie d'Amiens
Avenue des Facultés Le Bailly
80025 Amiens Cedex 1
https://iut-amiens.u-picardie.fr/

LICENCE PROFESSIONNELLE

ASSURANCE, BANQUE, FINANCE : CHARGÉ DE CLIENTÈLE - CONSEILLER GESTIONNAIRE DE CLIENTÈLE DE PARTICULIERS

Les plus de cette formation

Elle a pour objectif de former des conseillers de clientèles de particuliers ayant une double compétence, Technique et Commerciale, capables de gérer et suivre un portefeuille « grand public ». Le conseiller assure notamment la prospection, le conseil, la négociation et la vente de produits bancaires, d'épargne ou encore d'assurance, adaptés à la situation des clients de son portefeuille.

Compétences

Savoir communiquer à l'écrit et à l'oral – Savoir appréhender la complexité de l'environnement socio-économique – Savoir utiliser les Technologies de l'information et de la Communication actuelles

Principales compétences et capacités spécifiques :

Être capable d'appréhender l'organisation d'une banque à réseau et de comprendre son fonctionnement en interaction avec l'évolution de son environnement,

Être Capable d'analyser la situation économique d'un client,

Être capable de proposer une offre globale produit/service spécifique à un client,

Être capable de conduire et conclure une vente,

Être capable d'assurer la gestion de la relation client

Conditions d'accès

titulaire du bac+2

dossier e-candidat

Après la formation

Poursuite d'études

Conçues avec un objectif d'insertion immédiate, les licences professionnelles ont fait la preuve de leur efficacité. Il en existe plus de 1.800 spécialités. Elles couvrent tous les secteurs de l'économie, et sont bien reconnues par les entreprises qui en sont parties prenantes, de la conception aux enseignements. Et elles affichent des taux d'emploi à la sortie de 75 à 95 %!

Débouchés professionnels

Les activités visées par le diplôme concernent au sein d'une agence bancaire, le développement, la gestion et le suivi d'un portefeuille clients "grand public"

L'attaché commercial assure les missions suivantes :

• prospecter, conseiller, négocier et vendre une réponse adaptée à la situation des clients

• assurer le montage administratif des dossiers et la saisie informatique

• suivre et gérer le risque client du portefeuille en responsabilité

Secteurs d'activités (visés par la formation)

Secteur bancaire

Organisation

La formation est axée sur des mises en situations de projets avec des professionnels.

L'enseignement est dispensé sous forme de cours, et d'études de cas par des professionnels (60%) et des enseignants.

La formation comprend

- 546 heures de pédagogie + certification complémentaire de 126h

- 70 heures de projet tuteuré en entreprise

- Alternance en entreprise Le Rythme de l'alternance varie selon les partenaires pédagogiques et leurs enseignes : 1 semaine en entreprise et 1 semaine en formation ou 3 jours en entreprise et 2 jours en formation.

Volume horaire : 672 h au total, 60 Crédits ECTS

Domaine
Droit, Économie, Gestion

Modalités de formation
En alternance

Effectifs
Capacité d'accueil : 24 étudiants

Lieu(x) de formation
Institut Universitaire de Technologie d'Amiens

Contact
03 22 53 40 33
scolarite@iut-amiens.fr

Candidature
https://www.u-picardie.fr/formation/candidater-s-inscrire/

Formation continue
Volume horaire : 546

Contact :
Estelle Laurent
03 22 53 40 74
estelle.laurent@u-picardie.fr
Myriam Fathallah
03.22.53.40.32
myriam.fathallah@u-picardie.fr

Demander une étude personnalisée de financement : https://www.u-picardie.fr/formation/formation-professionnelle-continue/financer-son-projet-formation

En savoir plus sur la Formation continue : https://www.u-picardie.fr/sfcu/

Période de formation

Alternance : 1 semaine en entreprise et 1 semaine à l'IUT

Contrôle des connaissances

Contrôle continu - Chaque UE fait l'objet d'au moins un contrôle de connaissances en fin de semestre. Il se présente sous forme de contrôles continus (travaux pratiques et/ou travaux dirigés) et d'examens terminaux écrits, de rapports et dans certains cas, d'épreuves et/ou exposés oraux.

Responsable(s) pédagogique(s)

Pascal Frachet
pascal.frachet@u-picardie.fr

Références & certifications

Identifiant RNCP : 30181
Codes ROME :

- C1102 : Conseil clientèle en assurances
- C1203 : Relation clients banque/finance
- C1206 : Gestion de clientèle bancaire
- C1201 : Accueil et services bancaires
- C1205 : Conseil en gestion de patrimoine financier

Codes FORMACODE :

- 41054 : Banque assurance
- 41058 : Assurance biens particulier
- 41075 : Service bancaire
- 41062 : Banque
- 41075 : Service bancaire
- 41077 : Gestion risque banque assurance
- 41080 : Relation banque
- 41083 : Clientèle particulier

Codes NSF :

- 313 : Finances, banque, assurances

Programme

VETMIROIR (POUR ANNEXE)	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
BONUS OPTIONNEL SEMESTRE 5					
BONUS OPTIONNEL SEMESTRE 6					
BCC 1 COMPÉTENCES THÉORIQUES					**18**
- UE 1.1 Maitriser l'environnement bancaire et les risques					12
- EC1 Economie générale et socioéconomie des ménages	14		14		2
- EC2 Le système bancaire français et la réglementation pruden	14		14		2
- EC3 Firme bancaire: notion de compta, indicateurs de perf.	14		14		2
- EC4 Stratégie des groupes et des enseignes du secteur ABF S5	14		14		2
- EC4 Stratégie des groupes et des enseignes du secteur ABF S6	7		7		1
- EC5 Environnement international	14		14		1
- EC6 Marchés des capitaux	14		14		1
- EC7 Gestion des risques bancaires et financiers	14		14		1
- UE 1.2 Maitriser l'environnement juridique et fiscal					6
- EC1 Droit patrimonial et droit de la famille	21		21		2
- EC2 Fiscalité des revenus et du patrimoine	28		28		2
- EC3 Droit bancaire et droit des assurances	21		21		2
BCC 2 COMPÉTENCES TRANVERSALES					**5**

VETMIROIR (POUR ANNEXE)	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
- UE 2.1 Ouverture					5
- EC1 Calcul et raisonnement financier	21		21		2
- EC2 Anglais bancaire	21		21		2
- EC3 Compétences en informatique et environnement numérique	14		14		1
BCC 3 GÉRER RELATION CLIENT/PROSPECT DANS ENVIRONNE BANCAIRE					**6**
- UE 3.1 Déclencher les prises de conscience					3
- EC1 Déclencher les prises de conscience - Développer relatio	35		35		3
- UE 3.2 Qualifier les projets du client					3
- EC1 Qualifier les projets du client - Porter solutions adapt	35		35		3
BCC 4 CONSEILLER CLIENT/PROSPECT ET PROPOSER SOLUTIONS BANCA					**12**
- UE 4.1 Statuer sur l'opportunité de l'entrée en relation					3
- EC1 Statuer sur l'opportunité de l'entrée en relation	21		21		3
- UE 4.2 Identifier les solutions (Serv. Epargne. Prévoyance)					3
- EC1 Traduire les besoins et identifier les solutions adéquat	35		35		3
- UE 4.3 Traiter les besoins de financement					3
- EC1 Traiter les besoins de financement en gérant le risque	28		28		3
- UE 4.4 Remporter l'adhésion du client et assurer le suivi					3
- EC1 Remporter l'adhésion du client et assurer le suivi	21		21		3
BCC 5 CONTRIBUER AU RÉSULTAT DE SON ÉTABLISSEMENT BANCAIRE					**4**
- UE 5.1 Actionner les leviers de développement					1
- EC1 Valoriser le portefeuille client - Actionner les leviers	14		14		1
- UE 5.2 Développer la satisfaction client					2
- EC1 Développer la satisfaction client - identifier irritants	21		21		2
- UE 5.3 Contribuer à l'accroissement du PNB					1
- EC1 Contribuer accroissement du PNB en cohérence avec straté	14		14		1
BCC 6 DÉVELOPPER ESPRIT D'ANALYSE, AUTONOMIE DANS LE TRAVAIL					**15**
- UE 6.1 Développer son employabilité					15
- EC1 Projet Tutoré S5	35		35		3
- EC1 Projet Tutoré S6 : Analyse - Diagnostic - Problématisati	35		35		5
- EC2 Projet Collectif S5	14		14		5
- EC2 Projet Collectif S6 : Traiter une thématique d'actualité	7		7		2