

Les Formations de demain

Licence professionnelle

CONSEILLER GESTIONNAIRE DE CLIENTELE DE PARTICULIERS

En collaboration avec : **La Faculté d'Economie et de Gestion.**

>> OBJECTIFS DE LA FORMATION

La licence professionnelle « **Conseiller Gestionnaire de clientèle de particuliers** » s'inscrit dans un contexte d'évolution et de renouvellement des métiers de la banque. Elle a pour objectif de former des conseillers 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.

>> ATOUTS DE LA FORMATION

Ce projet de licence a été élaboré en partenariat avec l'ensemble des banques présentes à Amiens et sa région. Le soutien de ces entreprises bancaires est relayé, d'une part par le CFPB, opérateur de formation pour la profession bancaire, et d'autre part par DIFCAM, Institut de formation du Crédit Agricole, qui apportent toute leur expérience dans le domaine des formations aux métiers de la banque. De nombreux intervenants sont issus d'entreprises bancaires ou de crédit et assurent 50% des enseignements. Le parcours de formation se fait **EXCLUSIVEMENT** en alternance, sous contrat de professionnalisation ou d'apprentissage, afin

d'assurer une présence importante en entreprise, garantie de professionnalisme et facteur d'accès à l'emploi. La Licence Professionnelle « Conseiller Gestionnaire de clientèle de Particuliers » offre donc à l'étudiant un métier et de solides perspectives d'évolution dans un secteur pourvoyeur d'emplois.

>> CONDITIONS D'ACCÈS

- Capacité d'accueil : 50 étudiants

La licence est accessible sous la double condition d'avoir satisfait aux critères universitaires d'admissibilité et d'avoir signé un contrat d'alternance avec une entreprise bancaire. Cette formation est accessible à des étudiants titulaires : D'un DUT TC*, GEA*, BTS Banque - MUC* - NRC* et aux étudiants de Licence de Sciences économiques et de gestion ayant validé leurs quatre premiers semestres de formation. Elle peut également concerner les filières tertiaires de niveau Bac + 2 ou équivalent dont les titulaires souhaitent opérer une orientation dans les carrières commerciales et managériales.

*DUT : *Techniques de Commercialisation, Gestion des Entreprises et des Administrations.*

*BTS : *Management des Unités Commerciales, Négociation et Relation Client.*

Licence professionnelle - CONSEILLER GESTIONNAIRE DE CLIENTELE DE PARTICULIERS

STRUCTURATION DE LA FORMATION

700H (50% assurées par des professionnels)

- L'architecture de la formation repose sur les éléments suivants : 20 semaines de formation - 32 semaines d'activité en entreprise)

Module	Volume horaire
Travaux d'Etude et de Recherche (en autonomie guidée)	126 h
UE1 : Environnement Bancaire Obj. : Connaître les spécificités de l'environnement de l'entreprise bancaire • Economie générale • Le système monétaire et financier Français • La firme bancaire (notion de compte bancaire) • Les marchés des capitaux • L'Environnement international • La gestion financière et la gestion des risques • Droit civil et commercial (mise à niveau) • Droit bancaire • Principes fondamentaux / fiscalisation des particuliers.	147 h
UE2 : Pratique de l'activité bancaire Obj. : Acquérir les savoirs et savoir-faire relatifs aux produits et à la relation client dans l'entreprise bancaire • Le client particulier et le compte dépôt • Les crédits proposés aux particuliers • La prévention des risques • Les produits bancaires et non bancaires • Valeurs mobilières et techniques boursières • L'assurance des personnes • L'assurance des biens • Transmission du patrimoine • La pratique de l'approche globale • Gestion/développement du portefeuille client.	161 h
UE3 : Outils bancaires Obj. : Acquérir l'ensemble des savoirs techniques indispensables à la pratique du conseil et de la vente aux clientèles cibles • Mathématiques financières • Informatique • Bureautique • Anglais bancaire et financier • Techniques de communication • Marketing bancaire • Tarification des clients particuliers • Accueil client Agence • L'intégration dans l'équipe de travail • L'approche bancaire de l'acte de vente • Approche bancaire de la négociation commerciale.	126 h
UE4 : Projet Tutoré Obj. : Etre capable de problématiser, contractualiser, développer des méthodologies de projet, évaluer ses résultats, développer ses compétences transdisciplinaires.	140 h
UE5 : Activité en Entreprise Obj. : Passer du statut de « Junior » au statut de professionnel confirmé.	32 semaines

Formation Exclusivement par Alternance

>> PROCÉDURE DE RECRUTEMENT :

demander et télécharger votre dossier de candidature
rubrique « demande de dossier » du 20 janvier au 15 Mai

- par INTERNET : www.iut-amiens.fr

Clôture des Inscriptions le 15 Mai

Examen des dossiers de candidature
et entretiens de sélection par les entreprises.

Tous courriers concernant
les inscriptions sont à adresser à :

I.U.T AMIENS - Service Scolarité

Tél. 03 22 53 40 53

Avenue des Facultés - Le Bailly

80025 AMIENS CEDEX 1

>> www.iut-amiens.fr