

Banque - Chargé.e de clientèle - Particuliers (CCPar)

Mention : Assurance, banque, finance : chargé de clientèle [LP]

Infos pratiques

- > Composante : Sciences économiques, gestion, mathématiques et informatique
- > Durée : 1 an
- > ECTS : 60
- > Ouvert en alternance : Oui
- > Formation accessible en : Formation en apprentissage, Formation continue (contrat de professionnalisation)
- > Formation à distance : Non
- > Lieu d'enseignement : Nanterre
- > Campus : Pôle Universitaire Léonard de Vinci
- > Durée moyenne de la formation :
LP ABF Chargé.e de clientèle : Banque - Chargé de clientèle particuliers : 518 h

Présentation

Présentation

Cette formation a pour but de former des commerciaux en produits et services de la banque et de l'assurance pour un secteur en plein renouvellement du fait des nombreux départs à la retraite et de l'élévation du niveau technique requis.

Objectifs

La Licence Professionnelle Assurance, Banque, Finance - Chargé de Clientèle Particuliers a pour objectif de former des spécialistes de la clientèle particuliers, maîtrisant un ensemble de techniques économiques, juridiques, financières, fiscales, commerciales, nécessaires à la gestion d'un portefeuille client.

Savoir-faire et compétences

Formation pluridisciplinaire assurée par des universitaires et des professionnels de la banque dans le domaine du droit, de la gestion, de l'économie et de la pratique bancaires.

Autonomie, avec capacité de travailler en équipe. A l'écoute de son environnement technique et commercial. Développement des capacités commerciales (conduite d'entretien, négociation, appréhension de la demande et développement de l'offre).

Organisation

- BLOC : THEORIE ET CONTEXTE DE LA BANCASSURANCE
 - UE1.1 : Contexte économique et financier
EC : Épargne, conjoncture et marchés financiers
Economie générale et conjoncture
Marchés de capitaux
Gestion des risques
 - UE 1.2 : Economie de la bancassurance
EC : Économie bancaire
EC : Banques et systèmes financiers en Europe
Système monétaire et financier
Banques et épargne en Europe
 - UE 1.3 : Environnement juridique et fiscal
EC : Droit
Droit civil et commercial
Droit bancaire
EC : Fiscalité
 - UE3 : Langages
EC : Mathématiques financières
EC : Systèmes d'information et multicanal
EC : Anglais bancaire
EC : Communication et psychologie sociale
- BLOC : PRATIQUE DE LA BANCASSURANCE
 - UE 2.1 : Relation client omnicanal
EC : Gérer la relation client/prospect dans un environnement bancaire omnicanal

Déclencher les prises de conscience

Qualifier les projets du client

- UE 2.2 Conseil et propositions

EC : Conseiller le client/prospect et proposer les solutions bancaires adaptées à ses besoins

Statuer sur l'opportunité de l'entrée en relation

Identifier les solutions

Traiter les besoins de financement

Remporter l'adhésion du client et assurer le suivi

- UE 2.3 : Résultats et conformité

EC : Contribuer au résultat de son établissement bancaire dans le respect des dispositifs réglementaires

Actionner les leviers de développement

Développer la satisfaction client

Contribuer à l'accroissement du PNB

- BLOC : PROJET TUTEUR ET STAGE

- UE 4 : Projet tuteuré et stage

Mémoire projet tuteuré

Soutenance projet tuteuré

Stage en alternance

Contrôle des connaissances

contrôle continu

Stage ou alternance

Ouvert en alternance

- > **Type de contrat:** Contrat d'apprentissage, Contrat de professionnalisation

Rythme mensuel :

2 semaines en formation (une semaine à l'Université et une semaine au CFA).

2 semaines en entreprise.

Stages

- > **Stage:** Obligatoire

Admission

Conditions d'admission

Conditions requises pour la formation en apprentissage

Les candidats doivent être âgés de moins de 30 ans (29 ans révolus) et être autorisés à travailler en France. Les primo arrivants ne peuvent pas bénéficier d'un contrat d'apprentissage. Les candidats à l'apprentissage étrangers doivent pouvoir justifier qu'ils ont déjà suivi une année d'étude en France en formation initiale, sous statut d'étudiant avant de pouvoir devenir apprenti.

Modalités de candidature

La sélection des candidatures s'effectue sur dossier. Les candidats dont la formation est jugée suffisante sont ensuite présentés aux établissements de crédit partenaires et doivent être recrutés sous contrat d'apprentissage pour être admis à s'inscrire.

Dépôt du dossier de candidature:

- Pour l'ESBanque : <https://www.esbanque.fr/>

- Pour Cap Compétences - Crédit Mutuel

Alliance Fédérale : chloe.bettelli@creditmutuel.fr,

ilyas.bouzyani@creditmutuel.fr

Public cible

Les candidats doivent être diplômés Bac+2 en :

- AES, droit, gestion, sciences économiques, M.A.S.S., sociologie ou psychologie
- DUT (GEA, TC, ...)
- BTS (banque, commercial)

Capacité d'accueil

90

Pré-requis recommandés

- Appétence pour le secteur bancaire
- Bon relationnel
- Rigueur (réglementation forte)

Et après

Poursuite d'études

La licence professionnelle n'a pas vocation à orienter les étudiants vers la poursuite d'études. Néanmoins, pour les meilleurs étudiants la poursuite d'études est envisageable dans un Master d'Économie et/ou de Gestion spécialisé en "Assurance, banque et finance".

Insertion professionnelle

Métiers à dominante commerciale dans des banques de réseau (conseiller gestionnaire, chargé de clientèle particuliers...).

Perspectives à 3/5 ans : postes de Conseiller clientèle de professionnels, de Conseiller patrimonial agence, de Directeur d'agence...

Fiches métiers ROME

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

Contact(s)

> Patricia Maissant renou

Responsable pédagogique
patricia.mr@parisnanterre.fr

Autres contacts

Contact administratif :

lp.ccparticuliers@liste.parisnanterre.fr

Programme

LP ABF Chargé.e de clientèle : Banque - Chargé de clientèle particuliers

Semestre 5	Nature	CM	TD	TP	EAD	Crédits
UE Acquérir la maîtrise d'un domaine	UE					24
UE Contexte économique et financier	UE					4,5
Epargne, conjoncture et marchés financiers	EC					4,5
UE Environnement juridique et fiscal	UE					7,5
Droit civil, commercial et bancaire	EC					4,5
Fiscalité	EC					3
UE Conseil et propositions	UE					12
Conseiller le client et proposer les solutions adaptées	EC					12
UE Mener un projet tuteuré	UE					6
Projet tuteuré 1	UE					6
Mémoire projet tuteuré	EC					6
Semestre 6	Nature	CM	TD	TP	EAD	Crédits
UE Acquérir la maîtrise d'un domaine	UE					24
UE Economie de la bancassurance	UE					6
Economie bancaire	EC					3
Banque et systèmes financiers en Europe	EC					3
UE Relation client omnicanal	UE					6
Gérer la relation client dans environnement omnicanal	EC					6
UE Résultats et conformité	UE					6
Contribuer au résultat dans le respect de la réglementation	EC					6
UE Acquérir des compétences transversales	UE					
UE Langages	UE					6
Mathématiques financières	EC					1,5
Systèmes d'information et multicanal	EC					1,5
Anglais bancaire	EC					1,5
Communication et psychologie sociale	EC					1,5
UE Mener un projet tuteuré	UE					3
UE Projet tuteuré 2	UE					3
Soutenance projet tuteuré	EC					3
UE Se former en milieu professionnel	UE					3
Stage (alternance)	UE					3
Stage	EC					5