

Licence Professionnelle Assurance, Banque, Finance

Chargé de clientèle - Banque



Lieu de formation

› CFA DESCARTES

Champs sur Marne
77 447 Marne-la-Vallée cedex 2

› IUT de Meaux

17 rue Jablinot
77100 MEAUX

Organisation des études

› Durée de la formation

1 an - 551 heures dont 150 h de projet tutoré

› Début de la formation

Septembre - Octobre

› Rythme d'alternance

2 semaines au CFA / 2 semaines en entreprise avec une longue période d'été en entreprise

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- › Former des conseillers commerciaux, chargés de clientèle, cadres moyens des secteurs bancaires, financiers et assurances, en leur apportant une double compétence technique et commerciale, spécifique à ces secteurs.
- › Promouvoir et vendre l'offre courante de bancassurance - épargne, crédit, assurance-vie et incendie accident et risques divers pour répondre aux besoins d'une clientèle dite « de moyenne gamme ».
- › Réaliser les prestations de services induites par l'activité commerciale : traiter les échéances, établir les contrats, saisir et mettre à jour les bases de données liées à l'activité.
- › Des missions périphériques au cœur de métier sont envisageables dans le cadre de démarche B to B.

MÉTIERS VISÉS

- › La Licence Professionnelle Commercialisation de produits et services bancaires vise à préparer au métier de « conseiller commercial ».

On retrouve, globalement, cette fonction avec des appellations différentes dans l'ensemble des établissements bancaires. Elle se situe en aval de l'assistant clientèle (accueil, vente de produits simples, relations avec une clientèle "grand public") et en amont du chargé de clientèle (gestion d'un portefeuille de clients "moyen / haut de gamme", gestion de situations complexes...).

CONDITIONS D'ADMISSION

- › Bac + 2 :
 - L2 Économie ou AES
 - DUT techniques de commercialisation, gestion des entreprises et des administrations, ou information communication
 - BTS action commerciale, force de vente, de banque, tertiaire...
- › Après examen des candidatures, entretiens et recrutement par l'entreprise selon ses critères.



Contacts

- ▶ **Coordinateur pédagogique :**
Christian CHAMPARNAUD
E-mail : christian.champarnaud@cfadescartes.fr
- ▶ **Secrétariat :**
Aurélie ROYER
Tél : 01 64 61 66 16
E-mail : assistante.lpb@cfadescartes.fr

COMPÉTENCES

- ▶ Maîtrise des techniques de négociation et de conseil
- ▶ Connaissance approfondie des produits de la banque et assurance
- ▶ Capacité à promouvoir ces produits
- ▶ Maîtrise des nouvelles technologies de l'information et de la communication

CONTENU PÉDAGOGIQUE

▶ UE 1 Langages fondamentaux-outils bancaires	133 h
Gestion de la relation client	28 h
Expression - Communication	28 h
Informatique appliquée	28 h
Mathématiques financières	21 h
Anglais	28 h
▶ UE 2 Connaissance du secteur de la bancassurance	119 h
Économie	28 h
Gestion financière	28 h
Fiscalité	35 h
Droit + Droit social	28 h
▶ UE 3 Pratique de l'activité bancaire	149 h
Produits	36 h
Gestion bancaire	21 h
Négociation vente	28 h
Marketing produits et services	28 h
Approche patrimoniale	36 h
▶ UE 4 Projet tutoré	150 h
Projet tutoré	150 h
▶ UE 5 Compétences professionnelles	
Rapport d'activité	
▶ Total : 551 heures.	

Vous passez la certification «AMF», Autorité des Marchés Financiers au cours de votre année d'apprentissage

MODALITÉS DE CONTRÔLE DES CONNAISSANCES

- ▶ Contrôle continu

ENTREPRISES PARTENAIRES

- ▶ LCL, Caisse d'Épargne, CIC, BRED, Crédit Agricole, BNPP, La Poste, AG2R, Groupama, MATMUT, Société Générale, Crédit Foncier.