

LICENCE PROFESSIONNELLE

Assurance, Banque, Finance : Chargé de clientèle (Banque)

Vous souhaitez intégrer un secteur dynamique où l'apprentissage se révèle un véritable atout en termes d'insertion professionnelle ?
 Vous avez le goût de la vente, le sens du relationnel, de la rigueur et de la méthode ? Devenez chargé(e) de clientèle en banque et assurance !

Objectif de la formation

Former des conseillers commerciaux, chargés de clientèle, cadres des secteurs bancaires, financiers et assurances, en leur apportant une double compétence technique et commerciale, spécifique à ces secteurs.

Compétences visées

- Connaître l'offre courante de bancassurance : épargne, crédit, assurance vie, assurances IARD, services bancaires... afin de la promouvoir et de la vendre.
- Savoir identifier la situation et les besoins d'un client. Etre capable de l'informer, de le conseiller, de négocier.
- Maîtriser la relation client, la vente en directe ou à distance. Savoir gérer et développer un portefeuille client.
- Savoir 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...
- Etre capable de travailler en équipe, gérer un conflit, une situation de stress.

Les de la formation au CFA Descartes

<p>1er CFA de Seine-et-Marne</p> <p>Un campus et des locaux agréables aux portes de Paris (RER A)</p> <p>Une communauté d' alumni connectée</p> <p>Des programmes internationaux : Erasmus+ et partenariats</p> <p>Une référénte pour les personnes en situation de handicap</p>	<p>90% d'apprentis placés par le CFA Descartes</p> <p>99% de diplômés (en 2022)</p> <p>Une équipe pédagogique composée d'experts professionnels et d'enseignants/ universitaires</p> <p>Une partie des cours en ligne : plateforme digitale dédiée</p>	<p>Préparation et passage de la certification AMF offert</p> <p>Business game : entretien clientèle</p> <p>Grand QCM de fin d'année</p> <p>Des parcours en réalité virtuelle</p> <p>Formation à la gestion du stress, des conflits et de la confiance en soi</p>
---	---	---



Lieu de formation

CFA Descartes
 21-25 rue Galilée
 77420 Champs-sur-Marne
 RER A Noisy-Champs

Code RNCP 30 181



Organisation des études

Durée de la formation

1 an

Début de la formation

Septembre - Octobre

Modalités d'accès :

Contrat d'apprentissage ou de professionnalisation

Rythme d'alternance

15 j. CFA / 15 j. entreprise
 + période entreprise en été

125 places

5 groupes

avec des rythmes complémentaires : binômes possibles en agence.



Contact

Coordinateur pédagogique
 David CHOIN
 d.choin@cfadescartes.fr

Assistante pédagogique
 Aurélie DOS SANTOS PEDRO
 01 64 61 48 38
 scolarite@cfadescartes.fr

Métiers visés

La formation prépare principalement au métier de **chargé de clientèle**, fonction qui peut avoir des appellations différentes dans l'ensemble des établissements bancaires (conseiller de clientèle, commercial etc.).

Ce métier se situe entre celui de l'assistant clientèle (accueil, vente de produits simples, relations avec une clientèle "grand public") et celui de conseiller en gestion du patrimoine ou conseiller de clientèle professionnelle (gestion d'un portefeuille de clients "haut de gamme", gestion de situations complexes...).

Insertion professionnelle

- 35% des apprentis sont recrutés en CDI dans **leur entreprise d'accueil**
- 80% des actifs sont embauchés en **CDI** en moins de 3 mois
- En moyenne, les salaires à l'embauche sont de 1752€ net, et à 30 mois, de 2262€ net

Chiffres OFIPE 2022 sur les diplômés 2019

Poursuite d'études

- La LP Banque vous permet d'entrer directement sur le marché du travail en devenant Chargé de clientèle.
- Si vous souhaitez vous spécialiser dans la Gestion de Patrimoine, vous pouvez intégrer le diplôme de niveau Bac+5 Expert Conseil en Gestion de Patrimoine.
- Si vous souhaitez vous spécialiser dans le métier de Chargé d'affaires professionnels ou entreprises, vous pouvez également intégrer le Master Finance Banque – Chargée d'affaires

Exemples de missions en alternance

- Accueillir et prendre en charge les clients et prospects en face à face ou au téléphone
- Contribuer aux objectifs commerciaux et faire de la prospection commerciale ciblée (jeunes, inactifs, etc.)
- Informier et conseiller les clients sur les différents produits bancaires, assurances et les solutions digitales mises à disposition.
- Aider au traitement des tâches administratives
- Veiller à la maîtrise des risques en collaboration avec votre responsable

Entreprises d'accueil

CRÉDIT AGRICOLE BRIE PICARDIE - BRED - LCL - BNP PARIBAS
- CAISSE D'EPARGNE/NATIXIS - CRÉDIT MUTUEL ET CIC IDF
SOCIÉTÉ GÉNÉRALE - CIC EST - CRÉDIT DU NORD - BANQUE
DE FRANCE - BOURSORAMA - CRÉDIT COOPÉRATIF - CRÉDIT
FONCIER DE FRANCE - CRÉDIT AGRICOLE ILE DE FRANCE
CASDEN - BFOR BANK - AG2R - GAN - ALLIANZ

Programme pédagogique

Pour découvrir le programme pédagogique détaillé, les méthodes utilisées et les modalités d'évaluation :

téléchargez la fiche sur le site du CFA Descartes rubrique «Formations».



Conditions d'admission

Bac + 2 :

- L2 Économie ou AES
- DUT Tech de co (TC), Gestion des entreprises (GEA) ou Information communication
- BTS Banque, BTS NDRC, BTS MCO, BTS Assurances, BTS CG

Admission sur dossier, suivi d'un entretien de motivation au CFA ou en visioconférence.

Délais de traitement

- 15 jours maximum entre le dossier complet et la convocation à un entretien ou le refus.
- Une fois admissible, **le CFA vous accompagne dans la recherche d'un contrat d'alternance** : mise en relation avec nos entreprises partenaires dès JANVIER !
- La validation finale est liée à l'obtention d'un contrat en alternance et de votre BAC+2.

Inscriptions



+ D'INFOS SUR
L'APPRENTISSAGE :
www.cfadescartes.fr

