

LICENCE PROFESSIONNELLE

ASSURANCE, BANQUE, FINANCE :

CHARGÉ DE CLIENTÈLE (BANQUE)

RNCP 40193

BAC +3

95% TAUX DE RÉUSSITE

OBJECTIFS DE LA FORMATION

La Licence Professionnelle Assurance, Banque, Finance, vise à 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.
- Analyser la situation, les besoins d'un client, et l'en informer.
- Maîtriser la relation client, la vente en directe ou à distance.
- 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...
- Gérer et développer un portefeuille client.

INSERTION PROFESSIONNELLE ET POURSUITE D'ÉTUDES POSSIBLES

A l'Université : Master Finance Banque – Chargé d'affaires

Au CFA Descartes SUP : titres de niveau 7 (ECGP ou ingénieur d'affaires banque pro)

66% des apprentis sont recrutés dans leur entreprise d'accueil. A l'embauche le salaire moyen est entre 1 900€ et 2 300€

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.).

EXEMPLES DE MISSIONS EN ALTERNANCE ET ENTREPRISES D'ACCUEIL

- **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

CRÉDIT AGRICOLE - SOCIÉTÉ GÉNÉRALE - BRED
LCL - BNP PARIBAS - CAISSE D'ÉPARGNE -
CRÉDIT MUTUEL - CIC - BANQUE POPULAIRE
RIVES DE PARIS - CASDEN - DIAC - ALLIANZ -
ABEILLE - GENERALI et bien d'autres...

CONDITIONS D'ADMISSION



Être titulaire d'un Bac+2 (L2 Économie ou AES
BTS Banque, BTS NDRC, BTS MCO, BTS
Assurances, BTS CG)

Admission sur dossier et entretien de
motivation au CFA ou en visioconférence.

DÉLAIS DE TRAITEMENT :

- De 2 à 5 jours après dépôt du dossier complet et la convocation à un entretien.
- Une fois admissible, **le CFA vous accompagne dans la recherche d'un contrat d'alternance** : ateliers techniques de recherches et mise en relation avec nos entreprises partenaires dès janvier.
- La validation finale est liée à l'obtention d'un contrat en alternance, de votre Bac+2 et des places disponibles.

VOUS ÊTES RIGOUREUX ET AVEZ LE SENS DU RELATIONNEL ?

Vous souhaitez intégrer un secteur dynamique où l'apprentissage est un atout d'insertion professionnelle ? Vous aimez la vente et êtes rigoureux ?

Rejoignez notre Licence Professionnelle Assurance, Banque, Finance : Chargé de clientèle !

ORGANISATION DES ÉTUDES



Durée de la formation : 1 an



Début de la formation : Septembre



Modalités d'accès :
Contrat d'apprentissage ou de
professionnalisation



Rythme d'alternance :
15 jours CFA / 15 jours Ent.
+ période entreprise en été



125 places - 5 groupes avec des
rythmes complémentaires

CONTACTS

Coordinateur pédagogique

David CHOIN

d.choin@cfadescartes.fr

Secrétariat pédagogique

scolarite@cfadescartes.fr



CFA DESCARTES SUP 21-25 RUE GALILÉE
77420 CHAMPS-SUR-MARNE
(RER A NOISY-CHAMPS)



+ D'INFOS SUR L'APPRENTISSAGE :
WWW.CFADESCARTES.FR

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 SUP rubrique « Formations ».



LES + DE LA FORMATION

UN NOUVEAU CAMPUS AU CŒUR DE LA VIE ÉTUDIANTE

Aux portes de Paris (RER A) un cadre de formation moderne, à taille humaine, connecté aux entreprises du territoire.

LA PROXIMITÉ QUI FAIT LA DIFFÉRENCE

100 % des admis sont accompagnés dans leur recherche d'entreprise grâce à un réseau solide de partenaires locaux et nationaux.

UN ACCOMPAGNEMENT À 360°

Des formateurs passionnés, des coaches engagés, des outils numériques à la pointe. Vie étudiante, orientation, mobilité, handicap : un accompagnement humain et personnalisé à chaque étape.

UNE COMMUNAUTÉ QUI OUVRE DES PORTES

Une communauté active d'Alumni, des événements de networking et des projets collaboratifs pour booster votre réseau et votre employabilité dès la formation.

UN TREMPLIN VERS LE MONDE

Des programmes d'ouverture internationale : Erasmus+, échanges et partenariats européens

DES RÉSULTATS CONCRETS

Pourcentage élevé de réussite aux diplômes, plateforme pédagogique dédiée, certifications reconnues (OrthographIQ, etc.) et des opportunités réelles de progression rapide en entreprise.