RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Liberté Égalité Fraternité

iae CAEN
École Universitaire de Management

LICENCE PROFESSIONNELLE

ASSURANCE, BANQUE, FINANCE

LICENCE PROFESSIONNELLE CONTRÔLÉE PAR L'ÉTAT

Parcours :

Chargé de clientèle



Niveau de diplôme	Durée du programme	Lieu.x de formation	Crédit ECTS
Bac+3	1 année	Caen	180

La licence professionnelle a pour objectif de former des collaborateurs de la banque de détail aux fonctions de conseiller gestionnaire de clientèle sur le marché des particuliers, encore appelés chargés de clientèle particuliers ou conseillers clientèle particuliers. Cette formation permet d'acquérir les fondamentaux en droit, économie, gestion mais aussi les savoir-faire, les compétences techniques et commerciales permettant de développer et de fidéliser un portefeuille clients. La licence se déroule en alternance tout au long de l'année universitaire.

Objectifs de la formation

La licence professionnelle Conseiller Gestionnaire de Clientèle a pour objectif de former des collaborateurs de la banque de détail aux fonctions de conseiller gestionnaire de clientèle sur le marché des particuliers, encore appelés chargés de clientèle particuliers ou conseillers clientèle particuliers. Cette formation permet aux étudiants d'acquérir les fondamentaux en droit, économie, gestion mais aussi les savoir-faire, les compétences techniques et commerciales permettant de développer et de fidéliser un portefeuille clients. La licence se déroule en alternance tout au long de l'année universitaire.

Compétences acquises

À l'issue de cette Licence professionnelle, le diplômé est capable de :

- Appréhender les mécanismes économiques, financiers, juridiques et fiscaux qui impactent l'activité bancaire et les choix des particuliers,
- Maîtriser les outils mathématiques nécessaires à sa pratique professionnelle,
- Connaître la diversité des produits bancaires offerts aux particuliers,
- Savoir ouvrir et gérer des comptes particuliers,
- Comprendre les mécanismes de communication et d'action commerciale en milieu bancaire,
- Tenir un de poste de conseiller clientèle,
- Appréhender l'approche patrimoniale.

Principaux enseignements

Environnement bancaire

- la banque et le système bancaire (économie monétaire et financière; économie de la banque et de l'assurance) ;
- l'environnement bancaire et les risques (marchés de capitaux et gestion des risques, mathématiques et gestion financière) ;
- l'environnement juridique et fiscal (droit bancaire, garanties, fiscalité, droit de la famille) ;
- ouverture (éthique, anglais).

Pratique de l'environnement bancaire

- gérer la relation client dans un environnement bancaire omnicanal (déclencher les prises de conscience, qualifier les projets du client) ;

- conseiller le client et proposer des 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) ;
- contribuer au résultat de son établissement dans le respect des dispositifs règlementaires (actionner les leviers de développement, développer la satisfaction client, contribuer à l'accroissement du PNB).

Professionnalisation

- méthodologie et gestion du projet tutoré.

Admission · inscription

CONDITIONS D'ACCÈS

Les étudiants doivent avoir validé un Bac + 2 (120 ECTS). L'admissibilité est déclarée sur la base d'un dossier, mettant en évidence les résultats scolaires et universitaires, les activités extra-scolaires et la motivation, et d'un entretien. L'admission dépend ensuite de la signature d'un contrat d'alternance.

PROCÉDURE D'INSCRIPTION : CANDIDATURE

Pour vous inscrire en licence professionnelle, rendez-vous sur la plateforme eCandidat. Vous y trouverez aussi les dates de candidatures.

Contact

Université de Caen Normandie

IAE · École universitaire de Management

3-19 rue Claude Bloch · CS 25160 · 14075 Caen Cedex 5

02 31 56 56 66

https://www.iae.unicaen.fr