

BAC
+3

**Licence
Professionnelle**

Assurance Banque Finance

**Chargé(e) de
Clientèle**



FORMATION EN 1 AN

PÉDAGOGIE INNOVANTE

EN ALTERNANCE

Recrutement sur e-Candidat

CANDIDATER À CETTE FORMATION

Candidature

A partir de février, postulez sur la plateforme eCandidat depuis le site de l'IUT. Complétez votre dossier et fournissez l'ensemble des éléments demandés.

Examen du dossier

Plusieurs sessions d'examens peuvent être organisées.

Si entretiens professionnels

La date et les informations vous seront transmises via eCandidat.

Recherche d'alternance

Si votre candidature est retenue, recherche d'une entreprise partenaire pour signer le contrat.

Au plus tôt (places limitées)

Signature du contrat d'alternance

Inscription à la formation

Sélection sur dossier via **eCandidat**

plateforme accessible depuis notre site ou sur <https://candidatures.univ-reims.fr/iut-troyes/>

1

OBJECTIFS & DÉBOUCHÉS

Le diplôme vise à valider :

- des connaissances de l'environnement économique et juridique de la banque et de l'assurance,
- des compétences techniques du métier (vente de produits et services de la banque et de l'assurance, prospection et gestion de portefeuille de clientèle, analyse de situation patrimoniale, appréciation des risques, conseil et suivi)
- des compétences relationnelles (conduite d'entretien commercial, proposition et négociation, communication en langue étrangère).

Métiers : conseiller-gestionnaire de clientèle sur le marché des particuliers

Missions : vente de produits et services financiers, gestion portefeuille de clientèle bancaire

2

PUBLIC CONCERNÉ

Le diplôme est accessibles aux :

- Licence 2 : Droit, Science politique, AES, Sciences économiques et gestion.
- BTS : Assurance, Banque, Comptabilité Gestion, MUC, NRC...
- BUT2 : GEA, TC, GACO...
- DEUST : Délivré par les facultés de droit, sciences politiques, sciences économiques et de gestion...
- Validation des Acquis de l'Expérience (V.A.E) : pour les salarié(e)s ayant un parcours professionnel d'au moins trois années dans le secteur bancaire ou de l'assurance, la V.A.E sera organisée selon les procédures en vigueur.

455

heures de
formation



24

semaines d'alternance

**Contrat de professionnalisation
et en contrat d'apprentissage.**

Entrer en Licence Professionnelle

ELLE SE PRÉPARE
EN 1 AN
ET OFFRE
**LE GRADE
DE LICENCE**

La formation est dispensée par des enseignants universitaires, des enseignants-chercheurs et des professionnels experts.

Cette formation mise en place par la voie de l'alternance (contrat d'apprentissage et contrat de professionnalisation) est assurée en étroite collaboration avec l'École Supérieure de la Banque et a pour objectif de former des chargés de clientèle.



Elle a été créée à la demande des établissements bancaires qui souhaitent pouvoir offrir aux étudiants diplômés de L2, BUT2 ou BTS une opportunité d'emploi au sein du secteur bancaire. La création de ce diplôme répond au besoin ressenti par les établissements de crédit d'élargir leurs recrutements, sous les effets conjugués de la pyramide des âges et de l'évolution des métiers (spécialisation des activités et segmentation de plus en plus fine de la clientèle).

La préparation de cette licence professionnelle par voie de l'alternance, fortement souhaitée par la profession, assure l'employabilité des futurs diplômés grâce à la complémentarité école-entreprise.

Sur le plan national, les banques poursuivent leur recrutement et embauchent une partie importante des collaborateurs par la voie de l'alternance.

Les taux de recrutement observés à la sortie de cette formation sont de l'ordre de 80% avec un taux de réussite proche des 100%.

PROGRAMME DE LA FORMATION **RNCP : 30181**

UE 5.1 : La banque et le système bancaire 42h | 8 ECTS

Le système bancaire français	14h
La firme bancaire	14h
Socio-économie des ménages	14h

UE 5.2 : L'environnement bancaire et les risques 52,5h | 9 ECTS

Mathématiques financières	14h
Les marchés de capitaux	14h
Anglais bancaire	10,5h
Informatique	14h

UE 5.3 : L'environnement juridique et fiscal 35h | 6 ECTS

Introduction au droit	14h
Fiscalité des revenus et du patrimoine	21h

UE 5.4 : Gérer la relation client 63h | 6 ECTS

Déclencher les prises de conscience	28h
Qualifier les projets du client	35h

UE 5.5 : Projet tuteuré - préparation projet tuteuré (S1) 17h | 1 ECTS

UE 6.1 : Ouverture 59,5h | 7 ECTS

La gestion financière et la gestion des risques	14h
Droit civil et droit bancaire	21h
Environnement international	14h
Anglais bancaire	10,5h

UE 6.2 : Conseiller le client - identification et traitement 112h | 12 ECTS

Statuer sur l'opportunité de l'entrée en relation	21h
Identifier les solutions	42h
Traiter les besoins de financement	28h
Remporter l'adhésion du client et assurer le suivi	21h

UE 6.3 : Contribuer au résultat de son établissement bancaire 49h | 5 ECTS

Actionner les leviers de développement	14h
Développer la satisfaction du client	21h
Contribuer à l'accroissement du PNB	14h

UE 6.4 : Projet tuteuré 3 ECTS

Mémoire	-
Soutenance	-

UE 6.5 : Période en entreprise 24 semaines sur l'année | 3 ECTS

Bilan professionnel	-
Progression professionnelle	25h

L'ALTERNANCE

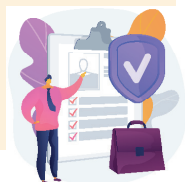
En contrat d'apprentissage
ou en contrat de professionnalisation.

Les points clés :

- Acquérir progressivement des compétences et apprendre un métier sur le terrain,
- Obtenir un diplôme tout en préparant son insertion professionnelle,
- Se former aux pratiques et outils de l'entreprise,
- Être opérationnel rapidement et plus autonome,
- Être salarié d'une entreprise et être rémunéré.

26%

des effectifs de l'IUT
en alternance



UNE FORMATION SOLIDE ET PROFESSIONNALISANTE



Formation Continue
et en Alternance

9, rue de Québec
CS 90396 - 10026 Troyes Cedex

Tél : 03 25 42 46 46

Fax : 03 25 42 71 16

www.iut-troyes.univ-reims.fr

Responsable formation :

Patrick BAUDIMONT

patrick.baudimont@univ-reims.fr

Tél : 03 25 42 46 00

Assistante :

Héloïse GIMON

heloise.gimon@univ-reims.fr

Tél : 03 25 42 46 56

Rejoignez-nous sur :

