DROIT, ECONOMIE, GESTION

Licence professionnelle Assurance, banque, finance : chargé de clientèle - Parcours : Gestion aux particuliers

Licence professionnelle Assurance, banque, finance : chargé de clientèle

Niveau d'étude visé
BAC +3

Durée
1 an

Établissement
Université de Paris

Présentation

La formation vise à répondre aux besoins des banques et des établissements de crédit d'un personnel qualifié pour les métiers de conseiller et gestionnaire de la clientèle des « particuliers », métiers qui nécessitent technicité et sens du contact. Les cours sont dispensés à l'ESBanque – Ecole supérieure de la banque et dans les locaux de la Faculté.

Télécharger la plaquette de la formation

Objectifs

Trois objectifs sont recherchés :

- acquérir une solide culture économique, juridique et fiscale,
- consolider des connaissances techniques bancaires afférentes au marché des particuliers,
- développer du potentiel dans le domaine comportemental et commercial.

Savoir-faire et compétences

Compétences techniques :

- Marché des particuliers ; ouverture et gestion des comptes de dépôt ; services et produits bancaires et non bancaires d'épargne ; produits financiers ; financement des particuliers ; prévention et gestion des risques " clients"; assurance des biens et des personnes ; transmission du patrimoine à titre gratuit ; approche globale du client ; tarification bancaire; gestion et développement du portefeuille de clientèle

• Compétences comportementales :

- Reformulation empathique, gestion des temps de parole, ...

• Compétences commerciales :

- Analyser l'ensemble des besoins et motivations du client, en vue d'accompagner la constitution de son patrimoine;

- Adapter le questionnement au comportement du client et une phase de déroulement de l'entretien ;

- Concevoir et dérouler un argumentaire ajusté à la situation commerciale courante ;

- Composer le scénario d'offre globale avec son client en sélectionnant les réponses appropriées dans la gamme courante, prévoir l'évolution future du patrimoine en fonction de l'orientation des flux, compte tenu des aléas ;

- Conclure la relation pour une vente, un conseil, une ouverture, sur la base du diagnostic de situation effectué ;

- Organiser une opération de prospection en utilisant l'ensemble des moyens à disposition (mailing, téléphone, e-mail)

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 28 novembre 2024

Les + de la formation

Retrouvez toutes les informations relatives aux modalités de candidature ici.

Des modalités de candidatures spécifiques peuvent s'appliquer au public de formation professionnelle. Plus d'informations ici.

Les candidatures s'effectuent sur dossier et, le cas échéant, sur entretien ou tests via le site **via le site de l'ESBanque.**

Programme

Contrôle des connaissances

Pour connaître le détail des modalités de contrôle des connaissances et compétences, nous vous invitons à prendre contact avec l'UFR (voir le lien en savoir+)

Aménagements particuliers

Pour les étudiants en situation de handicap vous pouvez prendre contact avec le Pôle handicap étudiant - Plus d'informations ici.

Et après

Conditions d'admission

La formation s'adresse aux étudiants titulaires d'un diplo#me de BAC + 2 d'AES, de droit, de gestion, d'économie, de sociologie, de psychologie etc. (DEUG, DUT, BTS) ou équivalent.

Public cible

- Diplômés Bac+2 , s'inscrivant dans une logique de projet professionnel et désireux d'intégrer le secteur bancaire dans une fonction commerciale
- Avoir moins de 26 ans (contrat de professionnalisation) ou moins de 30 ans (contrat d'apprentissage) - voir cas particuliers

Droits de scolarité

Les droits d'inscription nationaux sont annuels et fixés par le ministère de l'Enseignement supérieur de la Recherche. S'y ajoutent les contributions obligatoires et facultatives selon la situation individuelle de l'étudiant.

Des frais de formation supplémentaires peuvent s'appliquer au public de formation professionnelle. Plus d'informations ici.

Contact(s)

Insertion professionnelle

- Conseiller clientèle de particuliers
- *Perspectives à 3/5 ans : vers des postes de Conseiller clientèle de professionnels, de Conseiller patrimonial agence, de Directeur d'agence...*

Infos pratiques

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 28 novembre 2024

Contacts

Sylvie Jouniot
sylvie.jouniot@u-paris.fr

Service Formation Continue
fc@droit.parisdescartes.fr

Pôle Formation Tout au Long de la Vie Cellule VAE
01 76 53 46 42 / 47
vae@scfc.parisdescartes.fr

Établissement(s) partenaire(s)

Ecole supérieure de la banque
https://www.esbanque.fr/formations/formation-en-alternance/licence-professionnelle-banque

Lieu(x)

Paris

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 28 novembre 2024

Admission

Organisation

Programme type (20 semaines de 35 heures : 700 heures de formation)

UE1 - Environnement Bancaire (Université)

Bloc 1 - Compétences théoriques

160 heures seront consacrées aux thématiques suivantes :

- La banque et le système bancaire
- L'environnement bancaire et les risques
- L'environnement juridique et fiscal

Bloc 2 - Compétences transversales : environnement professionnel, numérique et linguistique

63 heures seront consacrées aux thématiques suivantes :

- Ouverture
  - Raisonnement financier (mathématiques financières)
  - RSE / Ethique
  - C2I
  - Anglais bancaire

UE2 - Pratique de l'environnement bancaire (ESBanque)

Bloc 1 - Gérer la relation client / prospect dans un environnement bancaire omnicanal

63 heures seront consacrées aux thématiques suivantes :

- Déclencher les prises de conscience
- Qualifier les projets du client

Bloc 2 - Conseiller le client/prospect et proposer les solutions bancaires adaptées à ses besoins

112 heures seront consacrées aux thématiques suivantes :

- 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

Bloc 3 - Contribuer au résultat de son établissement bancaire dans le respect des dispositifs réglementaires

49 heures seront consacrées aux thématiques suivantes :

- Actionner les leviers de développement
- Développer la satisfaction client

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 28 novembre 2024

- Contribuer à l'accroissement du PNB

UE 3 - Le projet tutoré (mémoire d'alternance) et le stage (immersion professionnelle)

- 35 heures

Organisation

- La formation est assurée conjointement par les équipes pédagogiques de l'Université de Paris et celles de L'ESBanque
- Contrat d'apprentissage ou de professionnalisation de 1 an ou CDI
- 15 jours en centre de formation et 15 jours en entreprise bancaire

Examen

- Diplôme d'Etat
- L'examen est composé d'une partie professionnelle et d'une partie académique (matières universitaires)
- Partie professionnelle :
  - partiels en février
  - examen en fin de cycle (Ecrit + Oral)
- Partie universitaire :
  - contrôle continu
  - examen en fin de cycle

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 28 novembre 2024