

LICENCE PROFESSIONNELLE - ASSURANCE, BANQUE, FINANCE : CHARGE DE CLIENTELE

Chargé de clientèle particuliers

Pré-requis obligatoires

Diplôme(s) pour accéder à la Licence professionnelle:

Etre titulaire d'un BTS, d'un DUT, d'une deuxième année de licence ou d'un diplôme équivalent

| | | | |
|---------------------------------|---------|----------|---------|
| Langue du parcours | | Français | |
| ECTS | | 60 ECTS | |
| Volume horaire | | | |
| TP : 0h | TD : 0h | CI : 0h | CM : 0h |
| Formation initiale | | Non | |
| Formation continue | | Non | |
| Apprentissage | | Oui | |
| Contrat de professionnalisation | | Oui | |
| Stage : (durée en semaines) | | 22 | |

Pré-requis recommandés

Etre titulaire d'un BAC+2 dans le domaine de la gestion, du commerce ou du droit.

Compétences à acquérir

- Connaissance des acteurs du système bancaire et financier
- Connaissance de l'environnement juridique, fiscal et financier
- Outils d'aide à la pratique professionnelle : mathématiques financières, informatique, anglais, marketing

Codes ROME

- C1201 - Accueil et services bancaires
- C1202 - Analyse de crédits et risques bancaires
- C1203 - Relation clients banque/finance
- C1206 - Gestion de clientèle bancaire

Modalités pédagogiques

Les enseignements sont organisés sous la forme de cours magistraux, et divisés en 7 Unités d'enseignement : 3 UE représentent des modules d'enseignement dispensés par ESBanque, 3 UE représentent des enseignements dispensés par la Faculté, et 2 UE sont relatives à la professionnalisation (projet tuteuré et séjour en entreprise).

Contact

Nicolas Ereseo : nicolas.ereseo@unistra.fr

Licence professionnelle - Assurance Banque Finance : chargé de clientèle - Chargé de clientèle particuliers

Semestre 1 - Chargé de clientèle particuliers

| | ECTS | CM | CI | TD | TP | TE | Stage |
|---|---------|--------|----|----|----|----|-------|
| UE 1 : Culture économique et bancaire 1 | 12 ECTS | 130 h | | | | | |
| Module 1: Les acteurs du système bancaire et financier | | 38.5 h | | | | | |
| Module 2. L'environnement financier et risques | | 42 h | | | | | |
| Module 3. Environnement juridique et fiscal | | 49.5 h | | | | | |
| UE 2 Gérer la relation client/prospect dans un environnement bancaire omnical (ESBanque) | 6 ECTS | 63 h | | | | | |
| Module 1: Déclencher les prises de conscience | | 28 h | | | | | |
| Module 2: Qualifier les projets du client | | 35 h | | | | | |
| UE 3 : Conseiller le client / prospecter et proposer les solutions bancaires adaptées à ses besoins (ESBanque) | 12 ECTS | 112 h | | | | | |
| Module 1: Statuer sur l'opportunité de l'entrée en relation | | 21 h | | | | | |
| Module 2: Identifier les solutions | | 42 h | | | | | |
| Module 3: Traiter les besoins de financement | | 28 h | | | | | |
| Module 4: Rempporter l'adhésion du client et assurer le suivi | | 21 h | | | | | |

Semestre 2 - Chargé de clientèle particuliers

| | ECTS | CM | CI | TD | TP | TE | Stage |
|---|--------|--------|----|------|----|----|--------|
| UE 4 : Outils d'aide à la pratique | 9 ECTS | 59.5 h | | | | | |
| Module 1: Mathématiques financières | | 14 h | | | | | |
| Module 2: Informatique | | 14 h | | | | | |
| Module 3. Anglais bancaire et financier | | 14 h | | | | | |
| Module 4: Marketing et techniques de vente | | 17.5 h | | | | | |
| UE 5 : Contribuer au résultat de son établissement bancaire (ESBanque) | 9 ECTS | 49 h | | | | | |
| Module 1: Actionner les leviers de développement | | 14 h | | | | | |
| Module 2: Développer la satisfaction client | | 21 h | | | | | |
| Module 3: Contribuer à l'accroissement du PNB | | 14 h | | | | | |
| UE 6: Projet tuteuré | 6 ECTS | 77 h | | | | | |
| Projet tuteuré | | | | 77 h | | | |
| UE 7: Séjour en entreprise | 6 ECTS | | | | | | 20 sem |
| Séjour en entreprise | | | | | | | 20 sem |