

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