

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Cette **Licence Professionnelle**, diplôme national de niveau II (60 ECTS) **exclusivement en alternance**, permet de former les futurs conseillers clientèle en charge des particuliers dans les secteurs de la banque et de l'assurance. Cette activité professionnelle s'appuie à la fois sur des compétences dans le domaine des techniques bancaires (produits d'épargne, crédits, valeurs mobilières) et des techniques de vente. Les enseignements sont assurés par des universitaires et des professionnels recrutés par les organismes de formation bancaires (ES BANQUE, DIFCAM).

COMPÉTENCES ET SAVOIRS ACQUIS

Compétences :

- Gérer la relation client, ou prospect, dans un environnement bancaire omnicanal
- Proposer des solutions bancaires adaptées au besoin du client ou prospect
- Contribuer aux résultats de l'établissement bancaire dans le respect des dispositifs réglementaires
- Identifier les risques au regard de l'interprétation de l'environnement économique, financier et prudentiel

Activités :

- Accueil et communication avec un client ou un prospect de la banque physiquement présent ou à distance
- Recueil des informations qui permettent la découverte du client, de ses projets, de ses besoins
- Formalisation de la relation avec un client dans un contexte omnicanal
- Proposition de services, de produits d'épargne, de placements, de crédit et d'assurance en fonction de l'intérêt du client et des besoins identifiés
- Prospection, prescription, recommandation de nouveaux clients
- Identification et maîtrise des risques opérationnels
- Reporting d'activités à sa hiérarchie
- Application des règles et identification des grands principes de régulation bancaire et du financement de l'économie

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

Exemples de métiers :

- » Assistant clientèle
- » Conseiller clientèle particulier
- » Conseiller en assurance
- » Conseiller en prévoyance
- » Conseiller clientèle à distance
- Possibilités d'évolution vers des postes plus techniques ou d'encadrement : conseiller clientèle professionnelle, conseiller en gestion de patrimoine, chargé d'affaires gestion privée, directeur d'agence...

Intitulés des codes ROME les plus proches :

- » Accueil et services bancaires
- » Relation clients banque/finance
- » Gestion de clientèle bancaire
- » Conseil clientèle en assurance

Secteurs d'activités :

- » Banque
- » Assurance
- » Organismes de financement

CONDITIONS D'ADMISSION

Candidats ayant un Bac+2 :

- **B.U.T. 2/DUT** : Gestion des Entreprises et des Administrations, Techniques de Commercialisation.
- **BTS** : Management des Unités Commerciales, Négociation et Relation Client, Banque, Assurance, Négociation et digitalisation de la relation client.
- **L2** : AES, Droit, Economie et Gestion, Sciences humaines et sociales, STAPS.
- **VAE, VAP, reprise d'études**

MODALITÉS DE CANDIDATURE

- Candidature sur eCandidat
- Sélection sur dossier

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

- Plus de renseignements : unil.im/psh

ALTERNANCE

100% EN ALTERNANCE
CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION (CP)
CONTRAT D'APPRENTISSAGE (CA)

INDICATEURS

Taux de réussite : 96%

Taux d'insertion professionnelle : 68%
(à 6 mois)

Taux de poursuite d'études : 32%

CONTACT

Cette formation est cogérée par l'IUT du Limousin, la Faculté de Droit et des Sciences Économiques de Limoges et l'IAE Limoges.

Les enseignements pourront se dérouler sur le site de l'IUT à Limoges ou sur le Campus Centre Ville (FDSE/IAE).

Courriel : licpro-abf@unilim.fr

+ d'informations sur

www.unilim.fr



POURSUITE D'ÉTUDES

La vocation de la licence professionnelle est de conduire l'étudiant à exercer une activité professionnelle dès l'obtention du diplôme.

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

ENVIRONNEMENT BANCAIRE

- Système bancaire français
- Firme bancaire
- Socio-économie des ménages
- Marchés des capitaux
- Gestion financière et gestion des risques
- Fiscalité des revenus et du patrimoine
- Droit bancaire
- Mathématiques financières
- Informatique
- Anglais bancaire
- RSE/éthique
- Communication

PRATIQUE DE L'ENVIRONNEMENT BANCAIRE

- Déclencher les prises de conscience
- Qualifier les projets du client
- Statuer sur l'opportunité de l'entrée en relation
- Identifier les solutions
- Traiter les besoins de financement
- Rempoter l'adhésion du client et assurer le suivi
- Actionner les leviers de développement
- Développer la satisfaction client
- Contribuer à l'accroissement du Produit Net Bancaire

ORGANISATION DE LA FORMATION

Le volume horaire réparti sur une année est de **600h**, dont **88h consacrées aux projets tutorés**.

Le rythme de l'alternance est le suivant: 20 semaines de cours et 27 semaines de périodes en entreprise, selon le rythme suivant: 5 semaines en agence, 4 semaines à l'Université sur le premier semestre / 2 semaines en agence, 2 semaines à l'Université jusqu'au mois de mars. Sur mars-avril-mai 3 semaines en agence et 3 semaines à l'Université et le reste du temps en agence.

L'obtention de la licence professionnelle se fait selon les exigences de certification. L'évaluation est basée sur le contrôle continu des connaissances. Celui-ci repose sur plusieurs épreuves pendant la formation.

PROJET TUTORÉ

- Pendant la période d'alternance, l'entreprise d'accueil confie à l'apprenant(e), une mission répondant à une problématique commerciale qui donne lieu à la rédaction d'un mémoire et à une soutenance orale.

PROJET COLLABORATIF

- Projet collectif sous forme d'un exposé à réaliser sur un thème lié à l'innovation bancaire, aux nouvelles pratiques de la clientèle, à l'évolution des organisations, aux nouveaux produits ou aux nouveaux acteurs ...

