



ASSURANCE, BANQUE, FINANCE : CHARGÉ DE CLIENTÈLE

Conseiller commercial sur le marché des particuliers



LICENCE PROFESSIONNELLE

Contrat d'apprentissage

Contrat de professionnalisation

Présentation et Objectifs :

La licence professionnelle prépare en un an par la voie de l'apprentissage les étudiants à des postes de conseillers commerciaux dans les secteurs de la banque et de l'assurance.

L'enseignement se déroule en deux étapes complémentaires (440h) :

- Une formation générale liée aux métiers de l'assurance, de la banque et de la finance.
- Une formation spécifique au métier de conseiller commercial pour les particuliers.

L'intégration de modules complémentaires de cours permet dorénavant de préparer les étudiants en vue de l'obtention de la certification de l'Autorité des Marchés Financiers (AMF).

Ces différentes étapes sont couplées à un stage et à un projet professionnel qui assurent une solide montée en compétences des étudiants au cours des deux semestres de la licence professionnelle.

Organisation de la formation :

12 mois en alternance dont 17 semaines à l'IUT et 35 semaines en entreprise.

Les enseignements sont dispensés par des intervenants universitaires et par au moins 25% d'intervenants professionnels.

La validation du diplôme permet d'obtenir 60 crédits européens.

Candidature :

Procédure d'inscription en ligne à partir du 6 février et pour une durée limitée : ecandidat.umontpellier.fr

Profils adaptés : Bac+2.

Conditions de sélection : Examen du dossier (cursus scolaire, notes, appréciations des enseignants) et entretien de recrutement avec les responsables des entreprises. Les candidats doivent être âgés de moins de 26 ans pour les contrats de professionnalisation.

Des lieux d'apprentissage sont proposés par le Centre de Formation des Apprentis (CFA) mais le candidat peut également rechercher directement son entreprise.

Débouchés et métiers :

Conseillers commerciaux dans les secteurs de la banque et de l'assurance (essentiellement conseillers clientèle ou assistants de clientèle sur le marché des particuliers).

Contact :

Volet formation :

Secrétariat du département Techniques de Commercialisation

Tél : 04 99 58 51 40 • Courriel : iutms-techdeco@umontpellier.fr

Volet entreprise :

CFA DIFCAM Banque et Assurances LR

Tél : 04 67 14 93 69 / 04 67 14 93 66 • Courriel : cfa-languedoc-roussillon@difcam.com

Site Web : www.difcam.com

Directeur : Pascal ROUET

Coordinatrice pédagogique : Pascale PHAETON

Assistante : Christel LAVAUD

CFA Formaposte

Tel : 06 75 37 49 35 - Courriel : laetitia.lecomte@formaposte.com

Site Web : www.formaposte-mediterranee.fr

Responsable projet formation : Laetitia LECOMTE





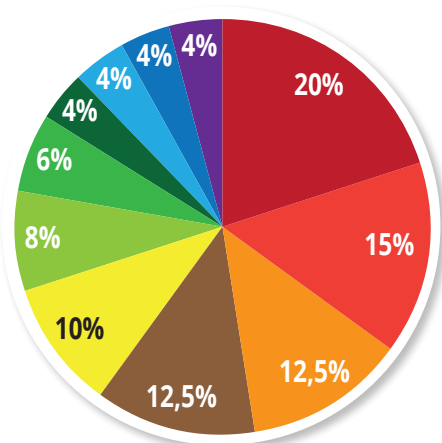
ASSURANCE, BANQUE, FINANCE : CHARGÉ DE CLIENTÈLE

Parcours : conseiller commercial sur le marché des particuliers

- Assurance • Banque • Finance • Gestion de la relation client
- Conseiller commercial • Marché des particuliers

MATIÈRES ÉTUDIÉES

- Gestion de la Relation Client et négociation commerciale
- Produits et services bancaires et d'assurances
- Fiscalité, droit patrimonial et droit de la consommation
- Financement du particulier, risque et garantie
- Mathématiques, comptabilité et analyse financière
- Préparation à la certification AMF (Autorité des Marchés Financiers)
- Marchés financiers et opérations boursières
- Déontologie et lutte contre le blanchiment des capitaux
- Marketing bancaire
- Anglais bancaire
- Méthodologie de projet

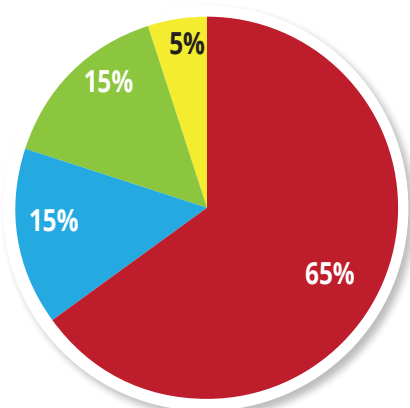


ORGANISATION EN BREF

Durée :
1/3 à l'IUT (cours : 18 sem)
2/3 en Entreprise (stage : 37 sem)

Rythme :
2 semaines à l'IUT puis 2 semaines en entreprise

- Stage
- Enseignements liés au métier
- Enseignements liés à l'action commerciale
- Projet collectif encadré



LES ATOUTS

- Une double compétence financière et commerciale.
- Une qualification professionnelle adaptée aux métiers et reconnue par la profession bancaire.
- Un diplôme universitaire de niveau Bac+3 reconnu par l'État.
- Des partenariats étroits entre l'IUT et les entreprises représentatives des secteurs banque et assurance à l'échelle régionale via le CFA.
- Des études rémunérées et une expérience professionnelle acquise.

Intégration professionnelle :

Intégration professionnelle à l'obtention du diplôme (à fin septembre) :

- Assistant(e) de clientèle en agence bancaire ou assurance 31%.
- Conseiller(e) Clientèle ou Commercial(e) sur le marché des particuliers 19%.
- Attaché(e) commercial(e) ou accueil en agence bancaire ou assurance 15%.
- Chargé(e) de Clientèle sur le marché des professionnels ou des entreprises 15%.
- Collaborateur commercial en assurances 12,5%.

Selon les enjeux et objectifs de l'entreprise :

- Promouvoir et vendre l'offre de bancassurance en réponse aux besoins de la clientèle, exemple : développer l'épargne retraite pour les + de 40 ans.
- Participer activement à la fidélisation de la clientèle et au développement commercial l'agence, exemple : reconquérir les clients inactifs.
- Trouver de nouveaux clients conformes à la cible recherchée par l'établissement bancaire, exemple : la conquête des jeunes actifs : 20-40 ans.
- Réaliser des objectifs commerciaux, avec les résultats de gestion, exemple : la conquête des enfants des clients.

COMPÉTENCES

Le conseiller commercial sur le marché des particuliers doit acquérir un ensemble de compétences lui permettant de réaliser les principales activités suivantes :

- Gérer les activités quotidiennes d'une agence,
- Analyser le besoin du client (découverte du client),
- Informer, orienter et conseiller le client,
- Gérer un portefeuille de clients,
- Négocier et vendre des produits et services financiers.

