Institut Universitaire de Technologie d'Amiens

Licence professionnelle Assurance, banque, finance : Chargé de clientèle - Conseiller gestionnaire de clientèle de particuliers

Présentation

Objectifs

Elle a pour objectif de former des conseillers de clientèles de particuliers ayant une double compétence, Technique et Commerciale, capables de gérer et suivre un portefeuille « grand public ». Le conseiller assure notamment la prospection, le conseil, la négociation et la vente de produits bancaires, d'épargne ou encore d'assurance, adaptés à la situation des clients de son portefeuille.

Compétences

Savoir communiquer à l'écrit et à l'oral – Savoir appréhender la complexité de l'environnement socio-économique – Savoir utiliser les Technologies de l'information et de la Communication actuelles

Principales compétences et capacités spécifiques :

Être capable d'appréhender l'organisation d'une banque à réseau et de comprendre son fonctionnement en interaction avec l'évolution de son environnement,

Être Capable d'analyser la situation économique d'un client,

Être capable de proposer une offre globale produit/service spécifique à un client,

Être capable de conduire et conclure une vente,

Être capable d'assurer la gestion de la relation client

Conditions d'accès

titulaire du bac+2

dossier e-candidat

Modalités de formation

EN ALTERNANCE

Informations pratiques

Lieux de la formation

Institut Universitaire de Technologie d'Amiens

Volume horaire (FC)

546

Capacité d'accueil

24

Contacts Formation Initiale

SECRETARIAT_Scolarite_IUT_Relation_Ext

03 22 53 40 33

scolarite@iut-amiens.fr

Plus d'informations

Institut Universitaire de Technologie d'Amiens

Organisation

Avenue des Facultés Le Bailly
80025 Amiens Cedex 1
France

https://iut-amiens.u-picardie.fr/

Organisation

La formation est axée sur des mises en situations de projets avec des professionnels.

L'enseignement est dispensé sous forme de cours, et d'études de cas par des professionnels (60%) et des enseignants.

La formation comprend

- 546 heures de pédagogie + certification complémentaire de 126h

- 70 heures de projet tuteuré en entreprise

- Alternance en entreprise Le Rythme de l'alternance varie selon les partenaires pédagogiques et leurs enseignes : 1 semaine en entreprise et 1 semaine en formation ou 3 jours en entreprise et 2 jours en formation.

Volume horaire : 672 h au total, 60 Crédits ECTS

Période de formation

Alternance : 1 semaine en entreprise et 1 semaine à l'IUT

Modalités de l'alternance

2 semaines en entreprise

2 semaines à l'IUT

Contrôle des connaissances

Contrôle continu - Chaque UE fait l'objet d'au moins un contrôle de connaissances en fin de semestre. Il se présente sous forme de contrôles continus (travaux pratiques et/ou travaux dirigés) et d'examens terminaux écrits, de rapports et dans certains cas, d'épreuves et/ou exposés oraux.

Responsable(s) pédagogique(s)

Pascal Frachet

pascal.frachet@u-picardie.fr

Programme

Programmes

VETMiroir (pour annexe)	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
Bonus Optionnel Semestre 5					
Bonus Optionnel Semestre 6					
BCC 1 Compétences théoriques					18
UE 1.1 Maitriser l'environnement bancaire et les risques					12

EC1 Economie générale et socioéconomie des ménages	14		14		2
EC2 Le système bancaire français et la réglementation pruden	14		14		2
EC3 Firme bancaire: notion de compta, indicateurs de perf.	14		14		2
EC4 Stratégie des groupes et des enseignes du secteur ABF S5	14		14		2
EC4 Stratégie des groupes et des enseignes du secteur ABF S6	7		7		1
EC5 Environnement international	14		14		1
EC6 Marchés des capitaux	14		14		1
EC7 Gestion des risques bancaires et financiers	14		14		1
UE 1.2 Maitriser l'environnement juridique et fiscal					6
EC1 Droit patrimonial et droit de la famille	21		21		2
EC2 Fiscalité des revenus et du patrimoine	28		28		2
EC3 Droit bancaire et droit des assurances	21		21		2
BCC 2 Compétences tranversales					5
UE 2.1 Ouverture					5
EC1 Calcul et raisonnement financier	21		21		2
EC2 Anglais bancaire	21		21		2
EC3 Compétences en informatique et environnement numérique	14		14		1
BCC 3 Gérer relation client/prospect dans environne bancaire					6
UE 3.1 Déclencher les prises de conscience					3
EC1 Déclencher les prises de conscience - Développer relatio	35		35		3
UE 3.2 Qualifier les projets du client					3
EC1 Qualifier les projets du client - Porter solutions adapt	35		35		3
BCC 4 Conseiller client/prospect et proposer solutions banca					12
UE 4.1 Statuer sur l'opportunité de l'entrée en relation					3
EC1 Statuer sur l'opportunité de l'entrée en relation	21		21		3
UE 4.2 Identifier les solutions (Serv. Epargne. Prévoyance)					3

EC1 Traduire les besoins et identifier les solutions adéquat	35		35		3
UE 4.3 Traiter les besoins de financement					3
EC1 Traiter les besoins de financement en gérant le risque	28		28		3
UE 4.4 Remporter l'adhésion du client et assurer le suivi					3
EC1 Remporter l'adhésion du client et assurer le suivi	21		21		3
BCC 5 Contribuer au résultat de son établissement bancaire					4
UE 5.1 Actionner les leviers de développement					1
EC1 Valoriser le portefeuille client - Actionner les leviers	14		14		1
UE 5.2 Développer la satisfaction client					2
EC1 Développer la satisfaction client - identifier irritants	21		21		2
UE 5.3 Contribuer à l'accroissement du PNB					1
EC1 Contribuer accroissement du PNB en cohérence avec straté	14		14		1
BCC 6 Développer esprit d'analyse, autonomie dans le travail					15
UE 6.1 Développer son employabilité					15
EC1 Projet Tutoré S5	35		35		3
EC1 Projet Tutoré S6 : Analyse - Diagnostic - Problématisati	35		35		5
EC2 Projet Collectif S5	14		14		5
EC2 Projet Collectif S6 : Traiter une thématique d'actualité	7		7		2

Formation continue

A savoir

Niveau d'entrée : Niveau III (BTS, DUT)
Niveau de sortie : Niveau II (Licence ou maîtrise universitaire)
Prix total TTC : 9850 €

Conditions d'accès FC

- Personnes en reprise d'études, salariés CPF , demandeurs d'emploi, VAE, ...
- Etre titulaire d'un diplôme de niveau bac + 2 minimum

Modalités de recrutement (FC)

Dossier E Candidat

Calendrier et période de formation FC

Année universitaire

Références et certifications

Identifiant RNCP : 30181
Codes ROME : C1102 - Conseil clientèle en assurances

C1203 - Relation clients banque/finance

C1206 - Gestion de clientèle bancaire

C1201 - Accueil et services bancaires

C1205 - Conseil en gestion de patrimoine financier

Codes FORMACODE : 41054 - Banque assurance

41058 - Assurance biens particulier

41075 - Service bancaire

41062 - Banque

41075 - Service bancaire

41077 - Gestion risque banque assurance

41080 - Relation banque

41083 - Clientèle particulier

Codes NSF : 313 - Finances, banque, assurances

Contacts Formation Continue

Estelle Laurent

03 22 53 40 74

estelle.laurent@u-picardie.fr

Avenue des Facultés Le Bailly
80025 Amiens Cedex 1
France

Myriam Fathallah

03.22.53.40.32

myriam.fathallah@u-picardie.fr

Avenue des Facultés Le Bailly
80025 Amiens Cedex 1
France

Le 27/03/2025