

# Licence professionnelle Assurance, Banque, Finance: chargé de clientèle

**Diplôme** Licence professionnelle

**Domaine d'étude** Droit, Economie, Gestion

**Mention** Assurance, banque, finance : chargé de clientèle

*La Licence Professionnelle Assurance, Banque, Finance : Chargé de clientèle a pour objectif de former des spécialistes de la clientèle particulier et/ou professionnel, maîtrisant un ensemble de techniques économiques, juridiques, financières, fiscales, commerciales, nécessaires à la gestion d'un portefeuille-client.*



- > En contrat professionnalisation, en savoir plus
- > Durée des études : 1 an
- > Formation IUT 1/3 du temps (35 h de cours par semaine)
- > Travail en entreprise 2/3 du temps
- > Diplôme national, délivré par l'Université Jean-Monnet
- > Une équipe pédagogique de professeurs et de professionnels du secteur des services

## Objectifs

Former des futurs commerciaux capables de :

- > Identifier les besoins du client/prospect en fonction de sa situation
- > Conseiller et proposer des solutions globales aux clients/prospects selon la politique commerciale de la structure... dans le respect de la réglementation en vigueur.
- > Développer et fidéliser une clientèle de particuliers dans le secteur des services (banque, assurance, immobilier, etc.)
- > Assurer la gestion d'un portefeuille clients de la prospection à la fidélisation
- > Analyser la base de données clients et déterminer les mesures adaptées
- > Organiser la planification et le fonctionnement événements commerciaux et managériaux.

## Pour qui ?

### Public visé

- > DUT TC, GEA, GACO
- > BTS MCO - NDRC - SAM
- > L2 économie et gestion ou AES
- > Autres formation nous consulter

### Pré-requis

#### Obligatoires :

Être titulaire d'un niveau bac+2

### Conditions d'admission

#### Admission sur dossier et entretien

#### Admission définitive à la signature du contrat d'alternance avec l'entreprise d'accueil

- > OUVERTURE DES CANDIDATURES **JANVIER 2023**: Candidature sur <https://candidatures2.univ-st-etienne.fr>
- > DÉBUT DE LA FORMATION : **Septembre 2023**

*Si vous n'êtes pas actuellement étudiant de l'Université Jean Monnet, créez un compte et suivez les étapes.*

Les candidatures examinées par l'IUT sont transmises aux entreprises partenaires qui choisiront leurs futurs alternants. Le candidat a la possibilité de proposer une entreprise d'accueil. Ce choix sera soumis à l'approbation du responsable de la licence ABF.

## Compétences

- Répondre à la demande du client et susciter le besoin
- Répondre à la demande du client d'un établissement financier et susciter le besoin
- Réaliser ses missions dans un environnement collectif et multicanal
- Contribuer à l'atteinte des résultats dans le respect des règles et procédures
- Identifier les risques en interprétant l'environnement économique, financier et réglementaire
  
- Se situer dans un environnement socio-professionnel et interculturel, national et international, pour s'adapter et prendre des initiatives
- Identifier le processus de production, de diffusion et de valorisation des savoirs.
- Respecter les principes d'éthique, de déontologie et de responsabilité environnementale.
- Travailler en équipe et en réseau ainsi qu'en autonomie et responsabilité au service d'un projet
- Identifier et situer les champs professionnels potentiellement en relation avec les acquis de la mention ainsi que les parcours possibles pour y accéder.
- Caractériser et valoriser son identité, ses compétences et son projet professionnel en fonction d'un contexte.
- Analyser ses actions en situation professionnelle, s'autoévaluer pour améliorer sa pratique

- Utiliser les outils numériques de référence et les règles de sécurité informatique pour acquérir, traiter, produire et diffuser de l'information ainsi que pour collaborer en interne et en externe.
- Identifier, sélectionner et analyser avec esprit critique diverses ressources dans son domaine de spécialité pour documenter un sujet et synthétiser ces données en vue de leur exploitation
- Analyser et synthétiser des données en vue de leur exploitation.
- Développer une argumentation avec esprit critique.
- Se servir aisément des différents registres d'expression écrite et orale de la langue française.
- Communiquer par oral et par écrit, de façon claire et non-ambiguë, en français et dans au moins une langue étrangère

## Et après ?



### Débouchés

#### Métiers

- > Attaché commercial particulier
- > Chargé de développement clientèle particulier
- > Agents commerciaux
- > Chargé d'affaires

#### Secteurs

- > Assurance
- > Banque

# Programme

---

Pôle 1 : Enjeux et stratégies (100h)

- > Univers des services financiers et assurantiels, métiers de la bancassurance, rôle des acteurs
- > Analyse des marchés et stratégie - veille et marketing

Pôle 2 : Compétences professionnelles (190h)

- > Marketing - comportement du consommateur, TIC - multimédia, gestion de relation client
- > Commercialisation - études commerciales, négociation - prospection
- > Gestion - mathématiques financières, outils de simulation
- > Droit des contrats

Pôle 3 : Connaissances des produits et des services (100h)

- > Plan de financement, crédit épargne et prévoyance
- > Assurance

Pôle 4 : Compétences personnelles (60h)

- > Communication en anglais
- > Conduite de projet
- > Projet Personnel et professionnel

Pôle 5 : Applications professionnelles

- > Projet tuteuré (100h)
- > Activités en entreprise

# Coût de l'inscription

---

€

## Détail coût d'inscription

À la charge de l'entreprise et fonction du type de contrat

Tarif : [nous consulter](#)

# Contact

---

## Responsable(s)

**Caroline MAZET**

Responsable de formation  
caroline.mazet@univ-st-etienne.fr  
04 77 44 89 45

## Contact(s) scolarité

**Sophie Rodier Golzio**

sophie.rodier.golzio@univ-st-etienne.fr  
04 77 44 89 03

**Christelle PAVET**

iut-roanne-scolarite@univ-st-etienne.fr  
04 77 44 89 17