



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.

Des certifications professionnelles et réglementaires sont attribuées soit en cours d'année selon la réussite à des tests, soit à l'obtention du diplôme pour certaines : LCB-FT, Sanctions internationales (OFAC), LCC-Loi Lagarde, Directive DCI, Assurance ACPR niv. 1.

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 mémoire de stage et à un rapport de projet professionnel (120h) qui assurent une solide montée en compétences des étudiants au cours des deux semestres de la licence professionnelle.

Organisation de la formation :

Une année d'alternance dont 17 semaines à l'IUT et au moins 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 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 31 ans pour les contrats d'apprentissage.

Des lieux d'apprentissage sont proposés par les Centres de Formation des Apprentis (CFA DIFCAM et FORMAPOSTE) 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 99 58 51 54 / 04 67 14 93 66 • Courriel : cfa-languedoc-roussillon@difcam.com

Site Web : www.difcam.com

Directeur : Pascal ROUET

Coordinatrice pédagogique : Pascale PHAETON

Assistante : Gaëlle JACQUOT

CFA Formaposte

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

Site Web : www.formaposte-mediterranee.fr

Responsable projet formation : Laetitia LECOMTE



+ d'INFOS SUR :

www.iut-montpellier-sete.fr

www.iut.fr



Retrouvez tout le programme sur www.enseignementsup-recherche.gouv.fr



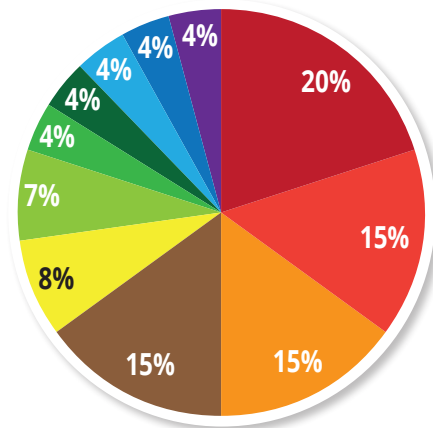
ASSURANCE, BANQUE, FINANCE : CHARGÉ DE CLIENTÈLE

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
- Marchés financiers et opérations boursières
- Préparation à l'examen AMF (Autorité des Marchés Financiers)
- Conformité
- Marketing
- Anglais bancaire
- Méthodologie de projet

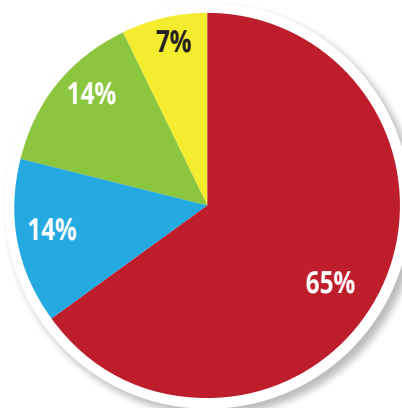


ORGANISATION EN BREF

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 (120h)



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 les CFA DIFCAM et FORMAPOSTE.
- Des études rémunérées et une expérience professionnelle acquise.
- Délivrance de certifications professionnelles.

Intégration professionnelle :

Taux d'insertion : 90% en grande majorité en Occitanie

(moyenne des 3 dernières enquêtes à 18 mois)

Salaires moyens : 1770 € (moyenne des 3 dernières enquêtes à 30 mois)

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

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

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.

