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