

Commerce en **Banque et Assurance**

Conseillers commerciaux chargés de **négoier la vente de produits et de services bancaires et d'assurance** sur le marché des particuliers.

Accéder à moyen terme à des postes de management ou dédiés au marché des professionnels.

Perspectives Emploi

Commerciaux
Chargés de clientèle
Conseillers commerciaux
Assistants commerciaux

Savoirs-faires et missions

- Accueil Client
- Analyse des besoins du client
- Gestion des bases de données
- Prise de rendez-vous pour les commerciaux
- Phoning clientèle existante
- Prospection de nouveaux clients
- Traitement des opérations courantes (remise carte, chéquier...)
- Vente de produits bancaires en accroche sur flux
- Entretien avec les clients sur des produits simples (livret jeune, épargne simple hors crédit...)
- Rendez-vous en binôme puis en autonomie
- Vente de produits et services en entretien en face à face
- Mise en place d'un dossier de crédit
- Mise en place et gestion des contrats d'assurance
- Suivi de nouveaux projets
- Suivi de campagnes commerciales
- Organiser et assurer la prospection
- Conseiller, négocier et conclure la vente des contrats
- Réaliser le suivi de son portefeuille de clients
- Informier et conseiller des particuliers, des entreprises, ... en matière d'assurance de biens et de personnes (incendie, accidents, retraite, prévoyance, ...)
- Procéder à la vente de produits et services selon la politique commerciale de l'établissement et la réglementation de l'assurance
- Réaliser le montage technique (projet de tarification, ...) et administratif des contrats

Entreprises partenaires

 CRÉDIT AGRICOLE
CENTRE-EST

 CAISSE D'ÉPARGNE
RHÔNE-ALPES

 SOCIÉTÉ
GÉNÉRALE

 Groupama



 BNP PARIBAS

 BANQUE
POPULAIRE

 Brys
Cansel
Entrepreneurs d'Assurances

 Allianz

Diplôme délivré par

 iaelyon
SCHOOL OF MANAGEMENT

 UNIVERSITÉ LYON III
JEAN MOULIN

Licence professionnelle Commerce en Banque et Assurance Bac+3

Rythme
alternance

15j en entreprise
15j en formation

RÉFÉRENCES DIPLÔME

Code diplôme : 25031395 - Code RNCP : 30181

COÛT DU CONTRAT

9 299 Euros - Sous réserve de validation par les instances universitaires

Enseignements - 523 heures

Mise à niveau

Economie et marché en banque et assurance
Métiers de la Banque et de l'assurance
Techniques de vente
Marketing opérationnel et multicanal
Methodologie du mémoire
Gestion de projet en équipe

Marketing et Management

Gestion des conflits et des incivilités
Gestion de la relation client dans
la vente en Banque-Assurance
Marketing stratégique en banque
et assurance
Cas pratiques en déontologie des
métiers de la banque et de l'assurance

Vente

Analyse et gestion financière
Contrôle de gestion
Gestion de trésorerie

Techniques Bancaires

La fiscalité : un outil de négociation
Produits Bancaires et Produits d'Assurance de personnes
et de biens
Assurance vie
Titres et produits boursiers
Environnement juridique
Responsabilité bancaire et assurantielle
Techniques de financement des particuliers (Auto/habitat/conso)

Outils de développement personnel

Savoir-être professionnel/expression et organisation
personnelle
Anglais financier
Développement de la culture socio-économique

Vos interlocuteurs

Pédagogie : Florence Dufour Ferrara - florence.dufour-ferrara@univ-lyon3.fr

Entreprise : Marine De Boni - marine.de-boni@univ-lyon3.fr - 07 81 33 00 67

Scolarité : Sandrine Robinet - sandrine.robinet@univ-lyon3.fr - 04 74 23 82 31

