

COMMERCE EN BANQUE ET ASSURANCE

Conseillers commerciaux chargés de **négocier 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.



SAVOIRS-FAIRE

- Découverte client (Accueil - analyse des besoins - 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 & 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 - Conception
- Suivi de campagnes commerciales



PERSPECTIVES EMPLOIS

- Commerciaux
- Chargés de clientèle
- Conseillers commerciaux
- Assistants commerciaux

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



LA FORMATION

1

Mise à niveau

Economie et marché en banque et assurance	16h
Métiers de la Banque et de l'assurance ou Techniques de vente	16h
Marketing opérationnel et multicanal	16h

2

Marketing et Management

Gestion des conflits et des incivilités	20h
Gestion de la relation client dans la vente en Banque-Assurance	30h
Marketing stratégique en banque et assurance	20h
Cas pratiques en déontologie des métiers de la banque et de l'assurance	16h

3

Vente

Analyse et gestion financière	30h
Contrôle de gestion	30h
Gestion de trésorerie	20h

4

Techniques Bancaires

La fiscalité: un outil de négociation	4h
Produits Bancaires	18h
Produits d'Assurance de personnes et de biens	20h
La fiscalité: un outil de négociation	13h
Produits Bancaires	18h
Assurance vie	16h
Titres et produits boursiers	10h
Environnement juridique:	10h
Responsabilité bancaire et assurantielle	
Techniques de financement des particuliers (Auto/habitat/conso)	24h

5

Outils de développement personnel

Savoir-être professionnel/expression et organisation personnelle	20h
Pré-mémoire et soutenance	2h
Anglais financier	24h
Savoir-être professionnel/expression et organisation personnelle	20h

6

Conférence - Séminaires

Développement de la culture socio-économique	16h
--	-----

7

Projet tuteuré

Tutorat individuel	8h
Tutorat collectif et retour d'alternance	14h
Compétences numériques	
Certification voltaire (I-bellule).	12h
Projet tutoré	16h
Mémoire et soutenance	
Assistance personnalisée	2h

8

Parcours en entreprise

Evaluation entreprise	
-----------------------	--

Total
des heures
523h/an



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

