

# COMMERCE EN BANQUE 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.

## SAVOIRS-FAIRE

- Accueil physique et téléphonique des clients
- Mise à jour des bases de données clients
- Prise de rendez-vous pour les commerciaux
- Gestion des agendas
- 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
- Analyse des besoins du client en produits bancaires ou d'assurance
- 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
- Encaissement des cotisations des assurés
- Service après-vente
- Enregistrement des déclarations de sinistres
- Accompagnement jusqu'au versement des indemnités
- Suivi de nouveaux projets - Conception

## PERSPECTIVES EMPLOIS

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

# FORMATION

## Licence professionnelle

### Bac+3

Total  
des heures  
**507 h/an**

**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
Méthodologie du mémoire	4h
Gestion de projet en équipe	5h
Séminaire de rentrée	6h

**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

Démarche commerciale dans la Banque-Assurance : les fondamentaux	16h
Approche de la vente en multicanal	12h
Démarche commerciale dans la Banque-Assurance : niveau 2	16h

**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 tuteuré	16h
Mémoire et soutenance	
Assistance personnalisée	2h

**8**

#### Parcours en entreprise

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



Plus d'infos sur cette formation sur notre site internet // [bourgenbresse.univ-lyon3.fr](http://bourgenbresse.univ-lyon3.fr)

#### Vos contacts au Campus :

**Pédagogie:** Florence Duffour Ferrara  
florence.duffour-ferrara@univ-lyon3.fr

**Entreprise:** Jonathan Gindre  
jonathan.gindre@univ-lyon3.fr

**Scolarité:** Sandrine Robinet  
sandrine.robinet@univ-lyon3.fr

