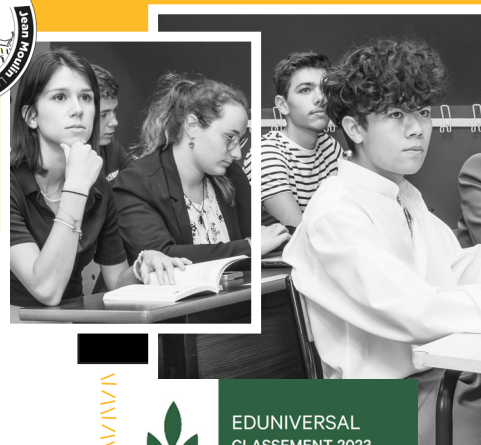


LICENCE PROFESSIONNELLE

— Commerce en Banque

Assurance



EDUNIVERSAL
CLASSEMENT 2023
LICENCES, BACHELORS
& GRANDES ÉCOLES

Formation de **conseiller de clientèle des particuliers** chargés de la **gestion, du développement et de la fidélisation d'un portefeuille client** sur l'ensemble des domaines (épargne, assurance, crédit, banque au quotidien).

ENSEIGNEMENTS - 537 heures

Mise à niveau

Economie et marché en banque et assurance
Métiers de la banque et de l'assurance
Introduction des risques et engagements bancaires
L'offre de service bancaire de base

Marketing et Management

Gestion des conflits et des incivilités
Gestion de la relation client
Marketing stratégique etc.

Vente

Démarche commerciale
Vente multicanal
Diagnostic des besoins du client
Négociation

Techniques bancaires

La fiscalité, un outil de négociation
Titres et produits boursiers
Environnement juridique
Responsabilité bancaire et assurantielle
Techniques de financement des particuliers

Mais aussi

Anglais financier
Culture socio-économique
Gestion de projet en équipe
Savoir-être professionnel/expression
Organisation personnelle
Conférences secteur banque et assurance

METIERS VISÉS

Chargé de clientèle particuliers
Conseiller clientèle particuliers
Courtier d'assurance

+ D'INFORMATIONS



ORGANISATION

1 an de formation pour obtenir un niveau Bac+3

ALTERNANCE

Apprentissage
Professionalisation
Formation continue / VAE

Diplôme **délivré par**

SCHOOL OF MANAGEMENT
iaelyon

VOS INTERLOCUTEURS À BOURG

Pédagogie : helene.tebib@univ-lyon3.fr

Entreprise : marine.de-boni@univ-lyon3.fr

Scolarité : nelly.limousin@univ-lyon3.fr



APPRENTISSAGES EN ENTREPRISE

Savoir-faire :

Accueil client
Gestion des opérations courantes
Vente de produits bancaires simples, puis solutions commerciales globales
Détecter les opportunités commerciales (appels entrants, contact guichet)
Prendre des rendez-vous qualifier
Participer à l'autonomisation des clients
Maîtrise du risque opérationnel
Montage de dossier de financement (crédit immobilier, crédit personnel)
Opération de phoning sur campagnes commerciales
Promotion et ventes de l'offre de service bancaire et assurantielle
Conduite d'entretien en binôme puis en autonomie
Développement et suivi d'un portefeuille client (fin de cycle)

Savoir être :

Ecoute client
Polyvalence
Gout du challenge commercial
Travailler en équipe
Travailler en transversalité
Empathie
Organisation
Sens du service client

ÉTAPES DE L'ADMISSION

- 1 Candidature sur eCandidat
- 2 Sélection sur dossier
- 3 Entretien de sélection
- 4 Accompagnement personnalisé à la recherche d'entreprises
- 5 Signature du contrat

RÉFÉRENCES DIPLÔME :

Code diplôme : 25031395

Code RNCP : 30181

COÛT DU CONTRAT : 9 000 Euros

Sous réserve de validation par
les instances universitaires

ENTREPRISES PARTENAIRES

75% d'alternants placés dans des entreprises de l'Ain

