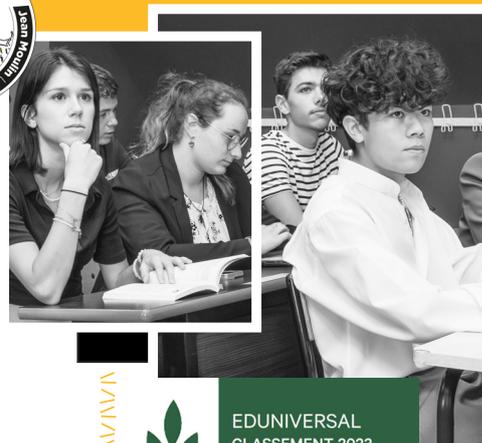


# LICENCE PROFESSIONNELLE

## — 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](mailto:helene.tebib@univ-lyon3.fr)  
**Entreprise** : [marine.de-boni@univ-lyon3.fr](mailto:marine.de-boni@univ-lyon3.fr)  
**Scolarité** : [nelly.limousin@univ-lyon3.fr](mailto: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

