

LICENCE PROFESSIONNELLE

— Commerce en Banque Assurance



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).

+ D'INFORMATIONS



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

ORGANISATION

1 an de formation pour obtenir un niveau Bac+3

15 jours en entreprise 15 jours au Campus - **Formation proposée dans le cadre de l'alternance en contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation ou en formation continue.**

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
- Discrétion et discernement

ENTREPRISES PARTENAIRES

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



ÉTAPE 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

METIERS VISÉS

- Chargé de clientèle particuliers
- Conseiller clientèle particuliers
- Courtier d'assurance

