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 - 554 heures

Mise à niveau
Economie et marché en banque et assurance
Introduction au milieu bancaire et assurantiel
L'offre de service bancaire de base
Séminaire de rentrée

Marketing et Management
Gestion des conflits et des incivilités
Gestion de la relation client
Marketing des services financiers

Vente
Démarche commerciale
Accompagnement multicanal
Diagnostic des besoins du client
Négociation

Techniques bancaires
La fiscalité
Le crédit à la consommation
Titres et produits boursiers
Environnement juridique
Responsabilité bancaire et assurantielle
Techniques de financement

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

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

FormaSup AIN · RHÔNE · LOIRE
La Manufacture de l'Alternance

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
- Maitrise 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

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

METIERS VISÉS

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

ENTREPRISES PARTENAIRES

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

Banque Populaire · Allianz · MMA Entrepreneurs d'Assurances · Crédit Mutuel · Groupama · Crédit Agricole · Solimut Mutuelle de France · Caisse d'Epargne Rhône Alpes · LCL Banque et Assurance