

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

Savoir-faire :

- Accueil client
- Gestion des opérations courantes
- Vente de produits bancaires simples, puis solutions commerciales globales
- Déetecter 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

ENTREPRISES PARTENAIRES

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



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