

LICENCE PRO.



Apprentissage



Contrat Pro.

Lieu de la formation

Angers

Chiffres clés

L'Université d'Angers est classée 1^{re} pour son taux de réussite en licence

Contact

licencepro.deg@contact.univ-angers.fr

Responsables de la formation

François HERNANDEZ
francois.hernandez@univ-angers.fr
Bruno SÉJOURNÉ
bruno.sejourne@univ-angers.fr

Adresse web

www.univ-angers.fr/deg



CHARGÉ DE CLIENTÈLE BANQUE

Objectifs

L'objectif de la formation en alternance (contrats d'apprentissage ou de professionnalisation) est d'acquérir les compétences nécessaires aux conseillers gestionnaires de clientèle « particuliers ». Au-delà du développement des compétences techniques, l'accent est mis sur la polyvalence et la capacité à évoluer. La formation est optimisée par le partenariat Université d'Angers/École supérieure de la Banque.

En complétant l'expérience « terrain » acquise progressivement au sein de l'établissement bancaire, la formation a pour objectifs la maîtrise des connaissances fondamentales et l'acquisition du savoir-faire « métier ». Les thèmes étudiés sont :

- l'environnement juridique et fiscal ;
- l'économie générale, monétaire et financière ;
- l'environnement financier et les risques ;
- le crédit bancaire ;
- les produits bancaires et non bancaires d'épargne ;
- la prévention et la gestion des risques ;
- l'assurance des biens et des personnes ;
- l'approche patrimoniale ;
- l'optimisation du comportement commercial ;
- la communication professionnelle.

Compétences visées

Le conseiller « Chargé de clientèle » a pour rôle de contribuer efficacement à la rentabilité de l'agence en développant un portefeuille de clients, à travers différentes démarches :

- accueillir et satisfaire la clientèle en mode multi-canal ;
- conduire une démarche de conquête au quotidien ;
- développer une relation client de qualité et mutuellement profitable.

Il connaît les produits bancaires, propose des prestations en relation avec les attentes du client, entretient la confiance, négocie les conditions, mesure les performances et sait travailler en équipe.

Insertion professionnelle

Métiers à dominante commerciale dans les banques de réseau (ou les compagnies d'assurance).

Public visé

Toutes personnes (étudiants, demandeurs d'emplois) titulaires d'un diplôme de niveau III : DUT (GEA, TC...), BTS tertiaires, L2 (économie gestion, AES, Droit, LEA...) ou possédant une expérience significative en lien avec la formation pour un accès via une validation des acquis professionnels et personnels (VAPP).



Programme

Semestre 5 :

Unité 1

Droit civil et commercial
Droit bancaire
Principes fondamentaux de la fiscalité des particuliers
Économie générale
Système monétaire et financier
Firme bancaire: notions de comptabilité bancaire

Unité 2

Clients et compte de dépôt
Produits bancaires et non bancaires d'épargne
Prévention et gestion des risques
Assurance des personnes, Assurance des biens, Assurance vie

Unité 3

Intégration dans l'équipe de travail
Approche bancaire de l'acte de vente
Techniques de communication
Tarification
Les incivilités
Informatique

Semestre 6 :

Unité 4

Marchés de capitaux
Environnement international
Gestion financière et risques
Crédits aux particuliers
Gestion et développement du portefeuille client
Transmission du patrimoine à titre gratuit
Approche globale
Valeurs mobilières et techniques boursières
Approche bancaire de la négociation commerciale
Anglais bancaire et financier
Mathématiques financières
Marketing bancaire

Unité 5

Rapport d'activité et projet tuteuré

Unité 6

Travaux d'étude et de recherche

Modalités pratiques*

Attention : la sélection par l'Université est préalable au recrutement par l'établissement bancaire.

Deux sessions de recrutement

1^{re} session :

Mise en ligne du dossier sur le site de la Faculté : fin janvier 2019
Date de clôture des candidatures : mi-mars 2019
Réponse aux candidats et envoi des listes aux banques partenaires : mi-mars 2019
Recrutement des banques : fin mars à début mai 2019

Job dating : organisé courant avril pour favoriser le contact entre les étudiants et les employeurs potentiels

2^e session : *ne sera ouverte que s'il reste des places disponibles après la première session*

Mise en ligne du dossier sur le site de la Faculté : début mai 2019
Date de clôture des candidatures : fin mai 2019
Réponse aux candidats et envoi des listes aux banques partenaires : début juin 2019
Recrutement des banques : début juin 2019

Rythme d'alternance : 2 semaines de formation à l'Université/ 2 semaines en entreprise.
Période de formation : de septembre à septembre.
Durée de formation : voir calendrier de la formation.
S'inscrire également sur le site de L'École supérieure de la Banque : www.esbanque.fr/candidat-alternance
Coût : nous consulter

* *les dates précises de recrutement seront communiquées fin janvier 2019 sur le site web de la Faculté.*