

## LICENCE PRO.



**Lieu de la formation**  
Angers

### Chiffres clés

L'Université d'Angers  
est classée 1<sup>re</sup>  
pour son taux de réussite  
en licence

### Contact

licencepro.cc@contact.univ-angers.fr

### Responsables de la formation

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

### Site web

www.univ-angers.fr/deg



plus d'informations sur la formation  
en scannant le QR code



# CHARGÉ.E DE CLIENTÈLE PARCOURS 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 obtenu dans l'enseignement supérieur français : 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

### Unité 1

Économie générale  
Système monétaire et financement de l'économie  
Firme bancaire et régulation  
Droit civil et commercial  
Droit bancaire  
Fiscalité  
Informatique bancaire  
Mathématiques financières  
Gestion financière et gestion des risques  
Gestion du bilan bancaire  
Marché des capitaux  
Anglais bancaire et financier  
Techniques de communication

### Unité 2

Gérer la relation client - prospecter dans un environnement bancaire multicanal  
Conseiller le client - proposer les solutions bancaires adaptées aux besoins  
Contribuer au résultat de son établissement bancaire

### Unité 3

Produits d'épargne et suivi de projet  
Mémoire

## Modalités pratiques

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

### *Deux sessions de recrutement*

#### **1<sup>re</sup> session :**

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

Job dating : début avril pour favoriser le contact entre les étudiants et les employeurs potentiels.

#### **2<sup>e</sup> 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 : fin avril / début mai  
Date de clôture des candidatures : mi-mai  
Réponse aux candidats et envoi des listes aux banques partenaires : mi-mai / début juin  
Recrutement des banques : mi-mai / début juin

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](http://www.esbanque.fr/candidat-alternance)

Coût : nous consulter.

*Pour connaître les dates précises des sessions de recrutement, scannez le QR code figurant au recto de cette page ou consultez notre site : [univ-angers.fr/deg](http://univ-angers.fr/deg) rubrique formations.*