

DROIT, ÉCONOMIE, GESTION

LP | Parcours Banque

Licence Professionnelle | Assurance, Banque, Finance : Chargé.e de clientèle

- > Composante : Faculté de droit, d'économie et de gestion
- > Durée : 1 an
- > Crédits ECTS : 60 ECTS
- > Ouvert en alternance : Oui
- > Formation accessible en : Formation en alternance
- > Formation à distance : Non
- > Lieu d'enseignement : Angers
- > Campus : Campus St Serge
- > Liens vers les sites du diplôme : : <http://www.univ-angers.fr/deg>

Présentation



École Supérieure d'Économie
et de Management des Patrimoines
Université d'Angers



Cette formation a pour objectif premier l'insertion professionnelle des étudiants à l'issue de leur année d'alternance en Banque. Elle repose sur une maquette élaborée avec les partenaires du secteur. Les modules d'enseignement

sont assurés pour certains par des enseignants-chercheurs et enseignants de l'Université d'Angers, pour d'autres par des banquiers recrutés par l'ESBanque.

Objectifs

L'objectif pédagogique 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 entre l'Université d'Angers et l'École Supérieure de la Banque (ESBanque) / CFA banques.

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

Savoir-faire et compétences

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.

Organisation

Ouvert en alternance

Type d'alternance : Contrat d'apprentissage

Admission

Conditions d'admission

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

1ère session

[Candidater via la plateforme eCandidat \(accès du 5 février au 8 mars 2024 minuit\)](#)

Réponse aux candidats et envoi des listes aux banques partenaires à partir du 13 mars 2024.

Job dating :

Dès que votre candidature aura été retenue par l'université, vous recevrez un lien pour vous inscrire à notre Job dating du lundi 25 mars 2024 afin de trouver votre entreprise d'accueil.

Participation au job dating : (lien de connexion à venir)

2ème session (sous réserve de places disponibles)

[Candidater via la plateforme eCandidat \(accès du 22 avril au 10 mai 2024 minuit\)](#)

Réponse aux candidats et envoi des listes aux banques partenaires à partir du 16 mai 2024.

Public cible

Toute personne (étudiant, demandeur d'emploi) titulaire 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).

Si vous êtes demandeur d'emploi, cette formation est éligible au dispositif régional "Visa Métiers +". Pour savoir si vous êtes éligible : [cliquez ici](#)

ANNONCE :

Cette LP Chargé de Clientèle Banque sera présentée lors de la Journée Portes Ouvertes du samedi 29 janvier 2022.

En effet, une conférence de présentation des Licences Professionnelles aura lieu sur le créneau 10h-11h en Amphi Inca (inscription préalable obligatoire : [cliquez ici](#)).

Autres informations sur la JPO de notre Faculté : [ici](#)

Informations générales sur la JPO de l'UA : [ici](#)

Capacité d'accueil

20 à 25 étudiants par promotion

Et après

Insertion professionnelle

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

Infos pratiques

Contacts

Contact administratif

Scolarité LP

✉ licencepro.cc@contact.univ-angers.fr

Responsable pédagogique

Francois Hernandez

✉ francois.hernandez@univ-angers.fr

Responsable pédagogique

✉ bruno.sejourne@univ-angers.fr

Établissement(s) partenaire(s)

ESBanque

🔗 <https://www.esbanque.fr/formations/formation-en-alternance/licence-professionnelle-banque>

Lieu(x)

📍 Angers

Campus

🏠 Campus St Serge

En savoir plus

🔗 <http://www.univ-angers.fr/deg>

Programme

Organisation

[Maquette des enseignements de la Licence Pro Chargé\(e\) de clientèle Banque \(année 2023-2024\)](#)

[Composition du Jury de Diplôme de LP CC \(2023-2024\)](#)

LP | Parcours Banque

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE1 - Environnement bancaire	UE				24
Économie générale (Macroéco ouverte / Éco des ménages)	Matière	28h			3
Système monétaire et financement de l'économie	Matière	28h			3
Firme bancaire et régulation	Matière	14h			2
Droit civil et commercial	Matière	14h			2
Droit bancaire	Matière	21h			2
Fiscalité	Matière	21h			2
Informatique bancaire	Matière		14h		1
Mathématiques financières	Matière		14h		2
Gestion financière et gestion des risques	Matière	14h			1
Gestion du bilan bancaire	Matière	14h			1
Marché des capitaux	Matière	14h			2
Anglais bancaire et financier	Matière		14h		2
Techniques de communication	Matière		14h		1
UE2 - Pratique de l'environnement bancaire	UE				24
Bloc 1 : Gérer la relation client-prospecter dans un environnement bancaire multicanal - CFPB	Bloc		63h		6
Bloc 2 : Conseiller le client/ proposer les solutions bancaires adaptées aux besoins - CFPB	Bloc		112h		13
Bloc 3 : Contribuer au résultat de son établissement bancaire - CFPB	Bloc		49h		5
UE3 - Projet tutoré - Stage	UE				12
Produits d'épargne	Matière	3,5h			
Mémoire / Rapport d'activités	Matière		70h		12