



Licence professionnelle Banque Conseiller Clientèle Particulier

Numéro d'habilitation DGESIP : 20080299

Modalités de suivi de la formation :

- Niveau d'accès : titulaire d'un Bac + 2 ou équivalent
- Formation en alternance par contrat de professionnalisation
- 20 semaines en formation, 32 semaines en entreprise
- 462 h d'enseignement, 140 h de projet tuteuré, 99 h Travaux Etudes et Recherche – Examens – Journée d'Accueil
- Formation continue pour les salariés, VAE, reprise d'études.

Insertion professionnelle :

| Métiers visés | Secteurs d'activité |
|----------------------------------|---------------------|
| Conseiller clientèle particulier | Banque Assurance |

Objectif et contenu de la formation :

La licence professionnelle « Banque Conseiller Clientèle Particulier » forme des cadres intermédiaires capables :

- d'analyser le patrimoine des clients,
- d'effectuer des bilans personnalisés et de proposer des solutions adaptées à chaque profil en termes de placements ou de crédits,
- de fidéliser une clientèle et de prospecter de nouveaux clients afin de développer son portefeuille.

| | |
|---|----------------|
| Environnement bancaire Economie générale, firme bancaire, système monétaire financier français, environnement juridique et fiscal, environnement financier et risques | 171 h |
| Pratique de l'activité bancaire Produits aux particuliers, produits financiers, prévention et gestion des risques, activité d'assurance, approche patrimoniale client | 148 h |
| Outils bancaires Mathématiques financières, informatique, anglais, communication professionnelle (marketing bancaire), comportement commercial (approche bancaire acte de vente, négociation) | 143 h |
| Projet tuteuré | 140 h |
| Période entreprise (32 semaines) | 1 120 h |
| Travaux Etudes et Recherche – Examens – Journée d'Accueil | 99 h |

Compétences et aptitudes développées

| Compétences | Savoir-Faire |
|---|---|
| Environnement bancaire | <ul style="list-style-type: none"> - Comprendre parfaitement l'évolution de son environnement professionnel, mesurer les contraintes et les opportunités. - Avoir une bonne connaissance de l'environnement économique |
| Environnement juridique et fiscal | <ul style="list-style-type: none"> - Avoir une connaissance approfondie de l'environnement juridique des clients particuliers tant pour les opérations bancaires que pour les actes de la vie privée. - Connaître les règles fiscales applicables aux particuliers. - Etre en mesure d'intégrer une démarche d'optimisation fiscale. |
| Produits aux particuliers | <ul style="list-style-type: none"> - Connaître toutes les opérations liées à la vie d'un compte de dépôt (ouverture, suivi, risques, etc.). - Analyser les besoins du client en matière de crédits et lui proposer l'offre de son établissement la plus adaptée. |
| Produits financiers | <ul style="list-style-type: none"> - Analyser les besoins du client en matière d'épargne ou de produits financiers et lui proposer l'offre de son établissement la plus adaptée. |
| Prévention et gestion du risque | <ul style="list-style-type: none"> - Identifier les principes et les mécanismes des opérations relatives au fonctionnement des comptes - Détecter les incidents de fonctionnement et les opérations suspectes |
| Activités assurance | <ul style="list-style-type: none"> - Connaître les principales caractéristiques des contrats d'assurance - Recenser les besoins du client et lui proposer une solution personnalisée dans le cadre d'un contrat assurance-vie. |
| Approche patrimoniale | <ul style="list-style-type: none"> - Savoir détecter des besoins et des objectifs patrimoniaux. - Gérer et développer un portefeuille client. - Comprendre les règles d'acquisition, les modalités d'organisation du patrimoine et les techniques de transmission des biens. |
| Comportement commercial | <ul style="list-style-type: none"> - Conduire un entretien commercial avec un client ou un non client et savoir conclure. - Développer une approche conseil dans le cadre de la relation commerciale. - Comprendre les stratégies de négociation et les appliquer dans le cadre des relations engagées avec le client. - Travailler en équipe en faisant appel, si nécessaire, à des experts. |
| Aptitudes | Savoir-Être |
| Commercial | <ul style="list-style-type: none"> - Etre orienté résultats - Savoir négocier - Savoir convaincre - Savoir écouter - Développer des capacités relationnelles et de communication - Savoir planifier et organiser sa charge de travail |
| Générales | <ul style="list-style-type: none"> - Développer une capacité d'adaptation - Avoir le sens de l'initiative - Etre capable de décider - Etre rigoureux et précis - Développer son sens de la responsabilité - Savoir travailler en équipe et en autonomie |
| IUT Avignon BP 61207 337, chemin des Meinajaries 84911 Avignon Cedex 9 | Responsable formation : lpbccp-iut@univ-avignon.fr Service Formation Continue et d'Alternance : fc-iut-avignon@univ-avignon.fr |
| Candidature | www.iut-avignon.fr |
| CFPB – Tour Méditerranée 65, avenue Jules Cantini 13006 Marseille | thirion@cfpb.fr |