

licence professionnelle

Banque, assurance, finance

parcours Conseiller de clientèle de particuliers multicanal



Bac +3

Ce diplôme d'un niveau licence vise à former des chargés de clientèles assurant le lien entre l'établissement bancaire/l'assureur et son client particulier. Il est chargé de remplir les objectifs assignés par sa hiérarchie en fonction des besoins de ses clients.

Absence de reste à charge pour l'entreprise

N° RNCP : 30181

83 %
de réussite
en 2022

100
diplômés
depuis 2017

Objectifs

À l'issue de la formation, les diplômés sont en capacité de :

- développer, gérer et fidéliser un portefeuille de clients et de prospects particuliers,
- assurer le suivi et la gestion administrative dans le respect déontologique et éthique,
- mettre en application les réglementations MIF (directives des Marchés et Instruments Financiers) et KYC (customer due diligence).

Enjeux

Le métier visé par la formation est celui de chargé de clientèle de particuliers multicanal en banque, assurance, agence ou au sein d'une plateforme spécialisée.

En contact direct avec le client, cette fonction est primordiale pour tout établissement. Après quelques années d'expérience et le développement de soft skills, le chargé de clientèle peut évoluer vers différents postes en agence ou au siège.

Accessibilité

- Pour les candidats post-bac, vous devez formuler un vœu sur Parcoursup, alternance en 2^{ème} et 3^{ème} années.
- Pour les candidats titulaires d'un DU ou BTS Banque et assurance souhaitant intégrer la 3^{ème} année, vous devez formuler un vœu sur ecandidat.
- Admission possible en formation continue.

- **Accompagnement personnalisé pour la recherche d'un contrat en alternance.**
- **Corps pédagogique constitué de professionnels de la banque, de l'assurance et de la finance.**

Programme de la formation*

1650 heures sur 3 ans

L'alternance est obligatoire à partir de la 2^e année au sein d'un établissement bancaire et/ou d'assurance.

UE1 - Environnement bancaire :

- Management
- Conseiller TPE
- Techniques commerciales et marketing multicanal
- Économie financière et techniques bancaires
- Marketing-vente et communication omnicanale

UE2 - Pratique de l'environnement bancaire :

- Communication interpersonnelle et conseil client
- Services et solutions bancaires
- Dispositifs réglementaires
- Opération financière client professionnel
- Personnaliser la relation commerciale bancaire du particulier
- Développement durable de l'agence

UE3 - Se professionnaliser :

- Rapport d'activité
- Concours produits bancaires
- Compétences numériques (PIX)
- Projet tutoré
- Projet jeu de simulation TPE
- Autorités des marchés financiers (AMF)

*programme non exhaustif

Financement

En tant qu'entreprise, la formation est prise en charge par votre opérateur de compétences sur la base d'un référentiel national pour l'apprentissage.

15 jours
université

15 jours
entreprise

Cette licence est concrète. Elle donne une approche globale, pratique et théorique du monde bancaire d'aujourd'hui et de l'approche commerciale des clients. Alliant la théorie et la pratique grâce aux stages et à l'alternance, la formation permet aux étudiants d'appréhender les enjeux du monde bancaire d'aujourd'hui et de demain. La mixité des profils scolaires qui intègrent cette licence est un plus qui permet d'enrichir les échanges et l'interaction entre les apprentis.

Isabelle Bazile Demagny, Intervenante et Directrice banque privée - Banque Populaire Val de France



45 %
enseignants-chercheurs

55 %
intervenants professionnels

Lieu

Site de Saint-Martin (95)

Effectif

26 étudiants maximum

Validation

Contrôle continu : UE1 et UE2 moyenne compensée 10/20 et UE3 moyenne globale 10/20

CONTACTEZ-NOUS

cfa@cyu.fr
www.cfa.cyu.fr

Quelques entreprises d'accueil :

Crédit Agricole d'Île-de-France, Société Générale, BNP Paribas, Banque Populaire Rives de Paris (BPRI), Crédit Lyonnais (LCL). D'autres établissements bancaires ou d'assurances accueillent également nos apprentis.