



Licence Professionnelle « Assurance, Banque, Finance : Spécialité Banque » Parcours C : Chargé de clientèle professionnelle

Objectifs de la formation

- ❖ Développer les connaissances dans les domaines de la banque et de l'assurance,
- ❖ Appréhender les techniques et produits bancaires.

- Les compétences

L'objectif de cette licence professionnelle est de préparer des conseillers-gestionnaires polyvalents et évolutifs :

- polyvalence dans la diversité des opérations traitées,
- maîtrise de l'évolution du métier permettant à terme d'assurer des fonctions d'encadrement.

- Le cursus

La licence professionnelle est un diplôme universitaire français de niveau 2 (bac+3). Il valide un grade Licence dans le système européen du LMD.

Admission

- **Conditions d'admission :**
 - en formation initiale : à tous les titulaires d'un Bac+2, plus particulièrement aux titulaires de :
 - L2 Economie, Droit, AES et LEA
 - DUT GEA, Techniques de commercialisation et carrières juridiques
 - BTS comptabilité, commerciaux et assurance.
- **Modalités d'admission :** sur examen du dossier et entretien.
- **Coûts de la formation :** Droits universitaires.

Parcours

METIER :

Les enseignements délivrés au sein de la licence professionnelle ont pour objectif de former des conseillers-gestionnaires qui seront amenés à traiter la totalité des besoins des clients de la banque et plus particulièrement la clientèle professionnelle.

CONTENU :

La formation se déroule de début septembre à fin juin. Les enseignements sont répartis en 6 Unités d'Enseignement comportant différents modules.

Une unité préliminaire de mise à niveau permet aux étudiants, selon leur formation d'origine, d'acquérir les bases nécessaires pour suivre la formation.

Un stage en entreprise de 16 semaines donne lieu à l'élaboration d'un mémoire et valide l'expérience acquise par les candidats.

Le stage en entreprise permet à l'étudiant :

- d'appréhender les relations de travail au sein d'une entreprise,
- de mettre en œuvre les connaissances théoriques acquises et de les appliquer aux réalités du travail en entreprise,
- de démontrer son aptitude à la communication et à l'argumentation,
- de développer ses capacités d'analyse et de synthèse par la rédaction d'un rapport de stage.

PROGRAMME DES ENSEIGNEMENTS

- ❖ UE 1 : ECONOMIE BANCAIRE ET FINANCIERE 120 heures
 - Monnaie et politique monétaire
 - Système bancaire français et européen
 - Intermédiation bancaire et assurance
 - TIC
 - Organisation et stratégie bancaire
 - Marchés financiers et gestion boursière

- ❖ UE 2 : MARKETING BANCAIRE 120 heures
 - Gestion patrimoniale des professionnels
 - Connaissance clientèle professionnelle
 - Produits et services banque et assurance
 - Négociation commerciale
 - Développement portefeuille clientèle
 - Vente et négociation

- ❖ UE 3 : CADRE JURIDIQUE ET FISCAL DE L'ACTIVITE BANCAIRE 90 heures
 - Actes et effets de commerce
 - Statuts des professionnels
 - Droit bancaire/droit des assurances
 - Fiscalité des professionnels

- ❖ UE 4 : FINANCEMENT DU CLIENT PROFESSIONNEL 110 heures
 - Analyse comptable et financière
 - Risque et financement du client professionnel
 - Autres services (dont Anglais)

- ❖ UE 5 : APPLICATION PROFESSIONNELLE 110 heures
 - Projet tuteuré

- ❖ STAGE PROFESSIONNEL 16 semaines