



MENTION ASSURANCE, BANQUE, FINANCE : CHARGÉ DE CLIENTÈLE

PARCOURS TYPE

CHARGÉ DE CLIENTÈLE, PROFESSIONNELS - ABF

› PRÉ-REQUIS

En **formation initiale**, elle s'adresse aux étudiants titulaires d'un diplôme de niveau 3 et plus particulièrement aux titulaires de :

- BTS dans le domaine commercial ou de la gestion, ou des métiers de la banque et de l'assurance
- DUT dans le domaine commercial, juridique ou de la gestion
- L2 dans le domaine de l'économie, de la gestion ou du droit

En **formation continue**, elle s'adresse aux personnes titulaires d'un diplôme de niveau Bac +2 ou pouvant bénéficier de la Validation des Acquis en fonction de leur expérience professionnelle. La formation est ouverte aux salariés et aux demandeurs d'emploi.

› OBJECTIFS

L'objectif de la **LP ABF** est de former des chargés de clientèles polyvalents et évolutifs dans le domaine de la banque et de l'assurance en leur donnant des compétences commerciales et techniques pour qu'ils soient immédiatement opérationnels.

› COMPÉTENCES VISÉES ET MÉTIERS

Compétences :

- Maîtriser les techniques de marketing, communication, vente et négociation
- Avoir une bonne culture générale économique et financière
- Connaître la réglementation bancaire, juridique et fiscale
- Maîtriser l'anglais et les outils numériques
- Maîtriser les caractéristiques des services et produits banque et assurance
- Maîtriser les procédures comptables et les techniques de financement

La LP ABF permet d'accéder à des emplois en tant que :

- Chargé de clientèle professionnels
- Chargé de clientèle particuliers
- Chargé de clientèle entreprises
- Chargé d'accueil et de services à la clientèle
- Gestionnaire de back-office
- Conseiller en patrimoine

› PARTENARIATS PROFESSIONNELS

Les partenariats professionnels en LP ABF se matérialisent de 3 façons :

- Accueil de stagiaires,
- Intervention dans le cadre des enseignements de nombreux professionnels en activité dans le domaine de la banque et de l'assurance,
- Participation aux soutenances de projets tuteurés et de stage, aux jurys de diplômes.

› MODALITÉS D'ORGANISATION ET DURÉE DE LA FORMATION

L'action de formation se déroule sur une période de 10 mois (de début septembre à fin juin), avec un volume horaire sur site de :

- 400 heures d'enseignement,
- Mise en situation professionnelle,

Un stage de 16 semaines est obligatoire pour valider la licence professionnelle.

Lieu des enseignements : locaux de l'IUT de Rodez.

Capacité du groupe : 20 min / 26 max. Les stagiaires de formation continue sont intégrés au groupe de formation initiale.

› MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Équipement informatique : 12 salles de 28 postes équipés des systèmes d'exploitation Windows et Linux avec un accès internet haut débit (réseau régional RENATER), l'actualisation permanente des logiciels et du matériel, l'accès WIFI pour les usagers.

Amphithéâtre : 220 places pour les cours magistraux et les conférences.

Laboratoires de langues : 2 laboratoires multimédias disponibles pour l'apprentissage de l'anglais et de l'espagnol.

Centre de Ressources Documentaires : associé au Service Commun de Documentation d'UT1. Possibilité d'emprunt ou de consultation sur place. 12 postes informatiques connectés à Internet.

Learning Lab : un espace innovant, modulable et interactif pour expérimenter des nouvelles approches pédagogiques.

› PROGRAMME

Conformément à l'arrêté d'examen remis à chaque début de session, chaque matière est sanctionnée par une note finale sous la forme de contrôle continu.

Semestre 5	Enseignements	Volume horaire
UE1	Marketing bancaire et développement du portefeuille client	25 h
UE2	Techniques de ventes et de négociation	35 h
UE3	Economie monétaire	15 h
UE4	Organisation et stratégie bancaire	25 h
UE5	Marchés financiers	30 h
UE6	Droit des affaires et statuts juridiques	35 h
UE7	Droit bancaire et droit des assurances	15 h
UE8	Gestion et transmission du patrimoine	15 h
UE9	Fiscalité du client professionnel	25 h
UE10	Anglais	30 h
UE11	Informatique bancaire	15 h
UE12	Produits et services banque et assurance	45 h
UE13	Analyse comptable et financière du client professionnel	45 h
UE14	Gestion et financement de l'activité professionnelle	45 h
Total Semestre 5		400 h

Semestre 6	Enseignements	Volume horaire
UE9	Projet tutoré – mise en situation professionnelle	-
UE10	Stage	16 semaines
Total Semestre 6		

Blocs de compétences	Heures	Coefficients
Bloc 1 : Maîtriser les techniques de marketing, communication, vente et négociation	60	6
Marketing bancaire et développement du portefeuille client	25	2,5
Techniques de ventes et de négociation	35	3,5
Bloc 2 : Avoir une bonne culture générale économique et financière	70	7
Économie monétaire	15	1,5
Organisation et stratégie bancaire	25	2,5
Marchés financiers	30	3
Bloc 3 : Connaître la réglementation bancaire, juridique et fiscale	90	9
Droit des affaires et statuts juridiques	35	3,5
Droit bancaire et droit des assurances	15	1,5
Gestion et transmission du patrimoine	15	1,5
Fiscalité du client professionnel	25	2,5
Bloc 4 : Maîtriser l'anglais et les outils numériques	45	4,5
Anglais	30	3
Informatique bancaire	15	1,5
Bloc 5 : Maîtriser les caractéristiques des services et produits banque et assurance	45	4,5
Produits et services banque et assurance	45	4,5
Bloc 6 : Maîtriser les procédures comptables et les techniques de financement	90	9
Analyse comptable et financière du client professionnel	45	4,5
Gestion et financement de l'activité professionnelle	45	4,5
Projet tutoré : mise en situation professionnelle	-	4
Stage	-	16

› RESPONSABLE

Guillaume GIRMENS – Maître de Conférences – lpbanque@iut-rodez.fr

› EQUIPE PÉDAGOGIQUE (LISTE INDICATIVE)

Maîtres de conférences :

Guillaume GIRMENS, section CNU 05 Sciences économiques

Vivien ZALEWSKI-SICARD, section CNU 01 Droit privé et sciences criminelles

Maîtres de conférences associés (PAST) :

Edouard CHAUVET, section CNU 06 Sciences de gestion

Professeurs agrégés et certifiés :

Xavier DONNEZ, analyse comptable et financière

Magali TEYSSEDE, anglais

Enseignants vacataires, intervenants professionnels :

Lionel BONNEFOUS, directeur appui aux entreprises

Yves CALMEJANE, directeur commercial

Fabien CASTELLA, ingénieur informaticien

Franck CORTESE, directeur d'agence

Olivier FOURNIER, directeur de secteur

Laurent GAFFARD, directeur de centre d'affaires

Landry LACOMBE, responsable d'activité affaires spéciales professionnels

François-Noël JEAMBRUN, directeur départemental de la banque de France

Delphine LUCHE, directrice d'agence

David MARTY, agent d'assurance

Carine PUECH, agent d'assurance

Isabelle RODRIQUES, responsable des engagements sur le marché des professionnels

Ludovic VERVIALLE, chargé d'affaires gestion privée

› SECRÉTARIAT

Marie-Etienne GAILLAC – Bureau b42 – 05 82 78 15 73 – lpbanque@iut-rodez.fr

› DIPLÔME DÉLIVRÉ

Diplôme National Niveau 6 – Grade de Licence

RNCP30181 (fiche nationale)

NSF : 313 ; ROME : C1203, C1206, C1102, C1201 C1205 ; CPF : 284083 ; Formacodes : 34076, 41062, 41036 ; Certif Info : 103423

Elle est inscrite au PRF.

› POSSIBILITÉ DE VAE

Contact : 05 65 77 10 80 – vae@iut-rodez.fr – www.iut-rodez.fr/former-autrement/ – www.ut-capitole.fr

› CANDIDATURES

Sur l'application <https://eCandidat.iut-mpy.fr>

Les candidats sont admis sur dossier et après entretien individuel.

› TARIFS

Pour les publics de formation continue, les tarifs et CGV sont disponibles sur le site www.ut-capitole.fr