



Licence professionnelle Assurance, Banque, Finances : chargé de clientèle

Diplôme Licence professionnelle

Domaine d'étude Droit, Economie, Gestion

Mention Assurance, banque, finance : chargé de clientèle

La Licence Professionnelle Assurance, Banque, Finance : Chargé de clientèle a pour objectif de former des spécialistes de la clientèle particulier et/ou professionnel, maîtrisant un ensemble de techniques économiques, juridiques, financières, fiscales, commerciales, nécessaires à la gestion d'un portefeuille-client.



- > En contrat professionnalisation, en savoir plus
- > Durée des études : 1 an
- > Formation IUT 1/3 du temps (35 h de cours par semaine)
- > Travail en entreprise 2/3 du temps
- > Diplôme national, délivré par l'Université Jean-Monnet
- > Une équipe pédagogique de professeurs et de professionnels du secteur des services

Objectifs

Formez des futurs commerciaux capables de :

- > Identifier les besoins du client/prospect en fonction de sa situation
- > Conseiller et proposer des solutions globales aux clients/prospects selon la politique commerciale de la structure... dans le respect de la réglementation en vigueur.
- > Développer et fidéliser une clientèle de particuliers dans le secteur des services (banque, assurance, immobilier, etc.)
- > Assurer la gestion d'un portefeuille clients de la prospection à la fidélisation
- > Analyser la base de données clients et déterminer les mesures adaptées
- > Organiser la planification et le fonctionnement événements commerciaux et managériaux.

Pour qui ?

Public visé

- > DUT TC, GEA, GACO
- > BTS MUC, NRC, AM, AG
- > L2 économie et gestion ou AES
- > Autres formations nous consulter

Pré-requis

Obligatoires :

Etre titulaire d'un niveau bac+2

Conditions d'admission

Candidature sur <https://candidatures2.univ-st-etienne.fr>

Si vous n'êtes pas actuellement étudiant de l'Université Jean Monnet, créez un compte et suivez les étapes.

Admission sur dossier et entretien

L'admission n'est définitive qu'à la signature du contrat avec l'entreprise d'accueil

Admission définitive à la signature du contrat de professionnalisation avec l'entreprise d'accueil

Et après ?

Débouchés

Métiers

- > Attaché commercial particulier
- > Chargé de développement clientèle particulier
- > Agents commerciaux
- > Chargé d'affaires

Secteurs

- > Assurance
- > Banque

Programme

Pôle 1 : Enjeux et stratégies (100h)

- > Univers des services financiers et assurantiels, métiers de la bancassurance, rôle des acteurs
- > Analyse des marchés et stratégie - veille et marketing

Pôle 2 : Compétences professionnelles (190h)

- > Marketing - comportement du consommateur, TIC - multimédia, gestion de relation client
- > Commercialisation - études commerciales, négociation - prospection
- > Gestion - mathématiques financières, outils de simulation
- > Droit des contrats

Pôle 3 : Connaissances des produits et des services (100h)

- > Plan de financement, crédit épargne et prévoyance
- > Assurance

Pôle 4 : Compétences personnelles (60h)

- > Communication en anglais
- > Conduite de projet
- > Projet Personnel et professionnel

Pôle 5 : Applications professionnelles

- > Projet tuteuré (100h)
- > Activités en entreprise

Coût de l'inscription

€

Détail coût d'inscription

À la charge de l'entreprise et fonction du type de contrat

Contact

Responsable(s)

Anne-Marie MOTTET

Responsable de formation

iut-roanne-lpabf@univ-st-etienne.fr

Contact(s) scolarité

Christelle PAVET

iut-roanne-scolarite@univ-st-etienne.fr

04 77 44 89 17