

LICENCE PROFESSIONNELLE

BANQUE, ASSURANCE, FINANCE

Chargé de clientèle

La Licence Professionnelle « ABF », accessible par la voie de l'alternance est un diplôme universitaire de niveau II (Bac+3) orienté sur l'insertion, valorisé par ses partenariats Université / CFA banque (DIFCAM et ESB)

OBJECTIFS DE LA FORMATION

La licence professionnelle « ABF Chargé de clientèle » s'inscrit dans un contexte d'évolution et de renouvellement des métiers de la banque. Elle a pour objectif de former des conseillers de clientèles de particuliers ayant une double compétence, Technique et Commerciale, capables de gérer et suivre un portefeuille « grand public ». Le conseiller assure notamment la prospection, le conseil, la négociation et la vente de produits bancaires, d'épargne ou encore d'assurance, adaptés à la situation des clients de son portefeuille.

ATOUTS DE LA FORMATION

Cette licence a été créée en 2007 en partenariat avec l'ensemble des enseignes bancaires présentes à Amiens et en Picardie. Le soutien de ces entreprises bancaires est relayé, d'une part par l'ESB Ecole Supérieure de la Banque et d'autre part par DIFCAM, Institut de formation du Crédit Agricole, qui apportent toute leur expérience dans le domaine des formations aux métiers de la banque. De nombreux intervenants sont issus d'entreprises bancaires ou de crédit et assurent 50 % des enseignements. Le parcours de formation se fait EXCLUSIVEMENT en alternance, sous contrat d'apprentissage ou de professionnalisation, afin d'assurer une présence importante de l'étudiant en entreprise, garantie de professionnalisme et facteur d'accès à l'emploi. La Licence Professionnelle Assurance, Banque, Finance, « Chargé de clientèle » offre donc à l'étudiant un métier et de solides perspectives d'évolution dans un secteur qui reste fortement pourvoyeur d'emplois.

CONDITIONS D'ACCÈS

Capacité d'accueil : 50 étudiants. La licence est accessible sous la double condition d'avoir satisfait aux critères universitaires d'admissibilité et d'avoir signé un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation avec une entreprise bancaire ou une agence d'assurance. Cette formation est accessible à des étudiants titulaires : D'un BUT* ou d'un BTS* et aux étudiants de Licence de Sciences économiques et de gestion ayant validé leurs quatre premiers semestres de formation. Elle peut également concerner les filières tertiaires de niveau Bac + 2 ou équivalent dont les titulaires souhaitent opérer une orientation dans les carrières commerciales et managériales. Elle s'adresse enfin aux stagiaires de la formation continue sous certaines conditions.

*BUT : Bachelor Universitaire de Technologie en Techniques de Commercialisation, Gestion des Entreprises et des Administrations.
*BTS : banque - MCO Management commercial opérationnel- NDRC Négociation et digitalisation de la relation client- SAM Support à l'Action Commerciale

RYTHME DE LA FORMATION

L'architecture de la formation repose sur les éléments suivants : 20 semaines de formation soit 100 jours ou 700h, dont 546 h de formation au diplôme plus 84 h de certification, et 32 semaines d'activité en entreprise. Le rythme moyen de l'alternance est de 1 semaine en entreprise et 1 semaine en formation.

Procédure de recrutement
Plateforme eCandidat de l'Université
de Picardie Jules Verne
Campagne de recrutement à partir du
1^{er} Mars

RNCP30181

Taux de réussite : 95 %
Taux de placement à 6 mois : 80 % minimum



LICENCE PROFESSIONNELLE

BANQUE, ASSURANCE, FINANCE

Chargé de clientèle

MISSIONS

Le Conseiller de Clientèle des Particuliers exerce un métier à vocation commerciale. Ses missions sont de vendre des produits et des services financiers. Il est responsable de la gestion d'un portefeuille de 300 à 700 clients, et accompagne leurs projets de vie.

Les conseils prodigués à ses clients touchent à la collecte de l'épargne et l'accompagnement des investissements via des financements appropriés. C'est un technico-commercial qui a acquis des compétences dans le domaine de la fiscalité, du droit, de la finance et des marchés.

PROFIL

Polyvalent, le Conseiller Clientèle des Particuliers possède comme qualités :

- Aisance relationnelle
- Ecoute, disponibilité
- Rigueur, organisation, méthodique, réactif
- Capacité à convaincre et à négocier
- Culture du résultat et de l'objectif

STRUCTURATION DE LA FORMATION

(48 % des enseignements assurés par des professionnels de la banque)

PARCOURS PRINCIPAL Hors certifications					
Blocs de Compétences	Enseignements Universitaires		Enseignements Professionnels		
	Vol Hr FFP	ECTS	Vol Hr FFP	ECTS	
S1	BCC1 : Compétences théoriques (Banque, Système bancaire, env. eco - Fin - juridique, Fiscal - Droit bancaire- Risques)	105	12	-	-
	BCC2 : Compétences transversales (calcul financier, compétences numériques, anglais bancaire)	42	4	-	-
	BCC3 : Gérer la relation client/prospect dans un environnement bancaire omnicanal (besoins, projets, relation client)	-	-	70	6
	BCC6 : Développer son esprit d'analyse, son autonomie dans le travail, travailler en équipe et communiquer. (Gestion de projet)	35	3	14	5
Total	182	19	84	11	
S2	BCC1 : Compétences théoriques	70	6	-	-
	BCC2 : Compétences transversales	14	1	-	-
	BCC4 : Conseiller le client/prospect et proposer les solutions bancaires adaptées à ses besoins	-	-	105	12
	BCC5 : Contribuer au résultat de son établissement bancaire dans le respect des dispositifs réglementaires. (Développement Commercial)	-	-	49	4
	BCC6 : Développer son esprit d'analyse, son autonomie dans le travail, travailler en équipe et communiquer. (Gestion de projet)	35	5	7	2
Total	119	12	161	18	
	Vol Hr FFP	ECTS	Vol Hr FFP	ECTS	
TOTAL S1 et S2 : 546h de formation	301	31	245	29	
<i>Poids relatif des catégories d'enseignement (%)</i>	0,55	0,52	0,45	0,48	