



Licence professionnelle Banque Conseiller Clientèle Particulier

Numéro d'habilitation DGESIP : 20080299

Modalités de suivi de la formation :

- Niveau d'accès : titulaire d'un Bac + 2 ou équivalent
- Formation en alternance par contrat de professionnalisation
- 20 semaines en formation, 32 semaines en entreprise
- 462 h d'enseignement, 140 h de projet tuteuré
- Formation continue pour les salariés, VAE, reprise d'études.

Insertion professionnelle :

Métiers visés	Secteurs d'activité
Conseiller clientèle particulier	Banque Assurance

Objectif et contenu de la formation :

La licence professionnelle « Banque Conseiller Clientèle Particulier » forme des cadres intermédiaires capables :

- d'analyser le patrimoine des clients,
- d'effectuer des bilans personnalisés et de proposer des solutions adaptées à chaque profil en termes de placements ou de crédits,
- de fidéliser une clientèle et de prospecter de nouveaux clients afin de développer son portefeuille.

Environnement bancaire Economie générale, firme bancaire, système monétaire financier français, environnement juridique et fiscal, environnement financier et risques	171 h
Pratique de l'activité bancaire Produits aux particuliers, produits financiers, prévention et gestion des risques, activité d'assurance, approche patrimoniale client	148 h
Outils bancaires Mathématiques financières, informatique, anglais, communication professionnelle (marketing bancaire), comportement commercial (approche bancaire acte de vente, négociation)	143 h

Compétences et aptitudes développées

Compétences	Savoir-Faire
Environnement bancaire	<ul style="list-style-type: none"> - Comprendre parfaitement l'évolution de son environnement professionnel, mesurer les contraintes et les opportunités. - Avoir une bonne connaissance de l'environnement économique
Environnement juridique et fiscal	<ul style="list-style-type: none"> - Avoir une connaissance approfondie de l'environnement juridique des clients particuliers tant pour les opérations bancaires que pour les actes de la vie privée. - Connaître les règles fiscales applicables aux particuliers. - Etre en mesure d'intégrer une démarche d'optimisation fiscale.
Produits aux particuliers	<ul style="list-style-type: none"> - Connaître toutes les opérations liées à la vie d'un compte de dépôt (ouverture, suivi, risques, etc.). - Analyser les besoins du client en matière de crédits et lui proposer l'offre de son établissement la plus adaptée.
Produits financiers	<ul style="list-style-type: none"> - Analyser les besoins du client en matière d'épargne ou de produits financiers et lui proposer l'offre de son établissement la plus adaptée.
Prévention et gestion du risque	<ul style="list-style-type: none"> - Identifier les principes et les mécanismes des opérations relatives au fonctionnement des comptes - Détecter les incidents de fonctionnement et les opérations suspectes
Activités assurance	<ul style="list-style-type: none"> - Connaître les principales caractéristiques des contrats d'assurance - Recenser les besoins du client et lui proposer une solution personnalisée dans le cadre d'un contrat assurance-vie.
Approche patrimoniale	<ul style="list-style-type: none"> - Savoir détecter des besoins et des objectifs patrimoniaux. - Gérer et développer un portefeuille client. - Comprendre les règles d'acquisition, les modalités d'organisation du patrimoine et les techniques de transmission des biens.
Comportement commercial	<ul style="list-style-type: none"> - Conduire un entretien commercial avec un client ou un non client et savoir conclure. - Développer une approche conseil dans le cadre de la relation commerciale. - Comprendre les stratégies de négociation et les appliquer dans le cadre des relations engagées avec le client. - Travailler en équipe en faisant appel, si nécessaire, à des experts.
Aptitudes	Savoir-Être
Commercial	<ul style="list-style-type: none"> - Etre orienté résultats - Savoir négocier - Savoir convaincre - Savoir écouter - Développer des capacités relationnelles et de communication - Savoir planifier et organiser sa charge de travail
Générales	<ul style="list-style-type: none"> - Développer une capacité d'adaptation - Avoir le sens de l'initiative - Etre capable de décider - Etre rigoureux et précis - Développer son sens de la responsabilité - Savoir travailler en équipe et en autonomie
IUT Avignon BP 61207 337, chemin des Meinajaries 84911 Avignon Cedex 9	Responsable formation : lpbccp-iut@univ-avignon.fr Service Formation Continue et d'Alternance : fc-iut-avignon@univ-avignon.fr
Candidature	www.iut-avignon.fr
CFPB – Tour Méditerranée 65, avenue Jules Cantini 13006 Marseille	thirion@cfpb.fr