

CONSEILLER GESTIONNAIRE DE CLIENTÈLE SUR LE MARCHÉ DES PARTICULIERS

MENTION ASSURANCE BANQUE FINANCE

1 ANNÉE

DIPLÔME D'ÉTAT BAC +3

ALTERNANCE

20-80 ÉTUDIANTS/ANNÉE

PRÉ-REQUIS

La formation s'adresse aux titulaires d'un bac+2 : Licence, DUT, BTS, etc.
La Licence professionnelle est également accessible dans le cadre d'une procédure de Validation des Acquis de l'Expérience (VAE).

Formation conçue par Nantes Université et l'École Supérieure de la Banque, dispensée par l'IAE Nantes, le CFA ESBanque de Nantes et le CFA du Crédit Mutuel Alliance Fédérale.



OBJECTIFS DE LA FORMATION

Acquérir les compétences nécessaires des conseillers gestionnaires de clientèle «particuliers» pour garantir technicité, polyvalence et capacité à évoluer.



COMPÉTENCES VISÉES

La **technicité** résulte de la proximité du département Banque finance économie de l'IAE et de l'École Supérieure de la Banque (ex CFPB) avec les entreprises bancaires et financières et de la définition conjointe des enseignements en prise avec les exigences et les réalités des établissements financiers. La technicité découle également de l'animation conjointe des enseignements par l'Institut et l'École Supérieure de la Banque et de la présence régulière en entreprise.

La **polyvalence** résulte de la place accordée aux matières à dominante financière et juridique, de l'ouverture vers les techniques de communication-négociation et des enseignements garantissant une bonne culture générale économique, juridique et fiscale.

La **capacité à évoluer** découle du fait que le contrat en alternance, véritable contrat de travail, constitue une clé d'entrée de première importance pour un recrutement ultérieur dans l'établissement financier partenaire.



ORGANISATION

La formation, sur une durée d'un an, est bâtie sur des séquences de deux semaines d'enseignement alternant avec des périodes de deux semaines consécutives en entreprise. Les enseignements sont dispensés à l'IAE Nantes et à l'École Supérieure de la Banque ou dans les locaux du CFA du Crédit Mutuel Alliance Fédérale pour le groupe CM-CIC.

Le programme prévoit 14 semaines d'enseignement (y compris les travaux d'étude et de recherche), les autres semaines étant consacrées à l'activité en entreprise.



DÉBOUCHÉS

Le conseiller gestionnaire de clientèle «particuliers» a pour rôle de contribuer efficacement à la rentabilité de l'agence en développant un portefeuille de clientèle. Il connaît les produits bancaires, sait entrer en contact avec la clientèle, propose des prestations en relation avec les attentes des clients, entretient la confiance, négocie les conditions, mesure les performances et sait travailler en équipe. La Licence professionnelle n'a pas pour vocation de permettre la poursuite d'études.



PARTENARIATS

Cette Licence professionnelle a été créée sur l'initiative de l'Université de Nantes, du CFPB / ESBanque, conduisant à un véritable **partenariat entre Nantes Université et la profession bancaire**. Elle est désormais ouverte au CFA du Crédit Mutuel Alliance Fédérale dans le cadre d'un véritable partenariat. Les établissements bancaires partenaires proposent chaque année aux futurs «étudiants apprentis» des contrats de travail leur permettant d'intégrer la formation.

Le CFA du Crédit Mutuel Alliance Fédérale accueille un groupe spécifique qui suivra la mise en pratique au sein d'agences du CIC ou des caisses de Crédit Mutuel.

LICENCE PROFESSIONNELLE

CONSEILLER GESTIONNAIRE DE CLIENTÈLE SUR LE MARCHÉ DES PARTICULIERS MENTION ASSURANCE BANQUE FINANCE



ENSEIGNEMENTS

LICENCE PROFESSIONNELLE (60 ECTS)	456h
Environnement économique et financier Economie générale Environnement international Marché de capitaux Système monétaire et financier	49h
Environnement bancaire Firme bancaire Gestion des risques Stratégies (numérique, RSE)	42h
Environnement juridique et fiscal Droit civil et commercial Droit bancaire Fiscalité	52h30
Culture générale et outils Anglais bancaire Mathématiques financières Informatique appliquée	31h30

Pratique de l'environnement bancaire

Déclencher les prises de conscience
Qualifier les projets du client
Statuer sur l'opportunité de l'entrée en relation
Identifier les solutions
Traiter les besoins de financement
Remporter l'adhésion du client et assurer le suivi
Actionner les leviers de développement
Développer la satisfaction client
Contribuer à l'accroissement du PNB

224h

Travaux encadrés

Méthodologie recherche
Accompagnement mémoire et rapport d'activités

57h



MODALITÉS D'ACCÈS

Etape 1 : L'étudiant fait acte de candidature en remplissant un dossier accessible entre mi-janvier et début mars sur le site web : www.univ-nantes.fr/iae/formations (se référer à la formation demandée).

Etape 2 : Les étudiants doivent débiter leur recherche d'entreprise en parallèle. Celle-ci est facilitée par la relation étroite entretenue avec de nombreux établissements bancaires partenaires qui proposent chaque année des contrats aux futurs «étudiants apprentis».

Etape 3 : La décision définitive de la banque d'accueil doit parvenir au candidat, aux partenaires et à l'IAE Nantes au plus tard fin juin.

N.B. : la signature d'un contrat de travail (contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation) conditionne l'intégration du candidat dans la filière.

FORMATION CONTINUE

Ce diplôme est accessible avec un statut Formation continue pour les salariés ou demandeurs d'emploi ayant déjà une expérience professionnelle. L'accès peut se faire soit avec le titre requis pour la formation, soit après validation des acquis professionnels.

Contact service Formation continue :

Céline Brochu - celine.brochu@univ-nantes.fr

Tél. +33 (0)2 76 64 18 17

Consultez les modalités et tarifs spécifiques sur notre site web : www.univ-nantes.fr/iae/fc.



FRAIS D'INSCRIPTION

FORMATION EN ALTERNANCE

Les étudiants inscrits dans le cadre d'un contrat d'apprentissage ou d'un contrat de professionnalisation ne sont pas redevables des droits universitaires.

CONTACTS

Responsable pédagogique :

Catherine Fauquet - catherine.fauquet@univ-nantes.fr

Assistante de formation :

Agathe Liard - contact-lpccp@univ-nantes.fr

Tél. +33 (0)2 40 14 17 43

Contact apprentissage :

CFA ESBanque - Tél. +33 (0)2 40 48 79 00

CFA Crédit Mutuel Alliance Fédérale

Tél. +33 (0)2 40 12 99 15



INFOS PRATIQUES

Retrouvez plus d'informations sur la formation