Licence professionnelle

Licence Professionnelle
Assurance Banque Finance
Chargé de clientèle

cfpb
L'École supérieure de la banque

réseau CFA BANQUES

IAE
CLERMONT AUVERGNE
School of Management

Licence Chargé de clientèle

- 1) Le métier commercial préparé
- 2) Programme et apports des formations
- 3) Formation en alternance
- 4) Les critères et la procédure de recrutement

Le métier professionnel préparé

- Poste de conseiller bonne gamme ou commercial
- Montée en gamme rapide sur les portefeuilles
- Évolution (gestion patrimoine ou conseiller de clientèles ou chargé d'affaires professionnelles).

Le programme (1er semestre)

- **Contribuer aux résultats de son établissement**
  - Connaître les fondamentaux de l'économie et les marchés de capitaux, Analyser un bilan fonctionnel et utiliser les mathématiques financières
- **Maîtriser l'anglais bancaire et financier**
- **Conseiller et proposer des solutions**
  - Connaître le droit de la banque et de l'assurance, Maîtriser la fiscalité des particuliers et connaître l'environnement international

Le programme (1er semestre)

- **Déclencher les prises de conscience**
  - Déclencher les prises de conscience pour développer les bonnes pratiques de la relation client,
  - Acquérir les clés pour adapter la posture de communication selon les situations clients
- **Qualifier les projets des clients**
  - Pratiquer la découverte interactive pour s'exercer à recueillir les informations nécessaires
  - Qualifier les projets du client et amorcer les solutions les plus adaptées
- **Mémoire de spécialité**

Le programme (2ème semestre)

- **Qualifier les propos du client ou du prospect**
  - Connaître la pratique la réflexivité et rédiger une synthèse
  - Connaître le système monétaire et financier
  - Appliquer la réglementation et conformité
  - Pratiquer la Gestion de la Relation Client

Le programme (2ème semestre)

- **Conseiller le client/prospect et proposer les solutions bancaires adaptées à ses besoins**
  - Statuer sur l'opportunité de l'entrée en relation, remporter l'adhésion du client et assurer le suivi
  - Identifier les solutions
  - Traiter les besoins de financement
- **Contribuer au résultat de son établissement bancaire dans le respect des dispositifs réglementaires**
  - Actionner les leviers de développement
  - Développer la satisfaction client
  - Contribuer à l'accroissement du PNB

Le programme (2ème semestre)

- **L'application des acquis**
  - Le projet tuteuré
  - Les périodes en entreprise en alternance :
    - Contrat d'apprentissage
    - Contrat de professionnalisation

Les apports des formations

- **Formations théoriques avec l'université**
  - Acquisition d'une compréhension des mécanismes économiques et de la gestion et développement du potentiel des étudiants
  - Suivi pédagogique des étudiants alternants

- **Formations pratiques avec le ESB**
  - Acquisition de compétences professionnelles

Formation en alternance

- **Contrat de professionnalisation**
  - avec 602 heures de formation
  - (50 % Université et 50 % ESB)
- **Rythme de l'alternance**
  - Tous les quinze jours
- **Suivi de l'évolution des étudiants alternants**
  - Livret électronique d'Alternance (STUDEA) et réunion de suivi

Formation en alternance

- **Evaluation des alternants**
  - 1er semestre
    - 18/30 Contrôle continu
    - 9/30 Entretien de Vente
    - 3/30 Mémoire de spécialité
- 2éme semestre
    - 3/30 Contrôle continu
    - 6/30 Ecrits et Entretien de vente
    - 9/30 Projet tuteuré
    - 12/30 Périodes en entreprise

Le recrutement

- **Critères de recrutement :**
- Mobilité
- Maturité
- Connaissances
- Motivation
- Appétence commerciale
- Autonomie et travail en équipe
- Potentiel d'évolution

La mise en place

- **Information et rencontre avec chaque DRH**
- Pour la détermination des besoins et des attentes de chaque établissement en particulier au niveau de la sélection des candidats (1er trimestre 2023)

- **Trois groupes**
  - Groupe 1 Clermont-Ferrand / Groupe 3 Le Puy
  - Groupe 2 Clermont-Ferrand

La mise en place

- **Mise en place des procédures de sélection**
  - Une journée portes-ouvertes **4 mars matin 2023 à l'IAE**
  - Un dossier de candidature dématérialisé
    - Ecandidat.uca.fr
  - La procédure mise en place par et pour chaque établissement et proposition pour l'alternance
    - A partir de janvier

La mise en place

- **Mise en place des procédures de sélection**
  - Ouverture de l'application candidature : 1 mars 2023
  - fermeture de l'application (fin de retrait des dossiers par les candidats) : 3 avril 2023 (retour sous huit jours au plus tard)
  - Publication des résultats : 13 juin 2023 (8 jours pour que l'étudiant confirme)
  - Dans la limite des places encore disponibles (60 à Clermont-Ferrand et 24 au Puy) possibilité de trouver de l'alternance jusqu'en septembre

Licence chargé de clientèle

Licence chargé de clientèle

- L'Ecole Supérieur de la banque et l'IAE School of Management vous remercient pour votre attention

- Contacts

Rémi DEFOURS
Délégué Régional
04 78 52 68 31
Mme THEVENOT
Mme DUBOIS
barbara.thevenot@esbanque.fr
Claire-soline.dubois@esbanque.fr

Rodolphe JONVAUX
Responsable de formation
06 84 79 03 02
Mme BERNARD
Mme TOURATON
marion.bernard@uca.fr
elisabeth.touraton@uca.fr

Pour se former
en banque-assurance,
choisir l'ESBanque,
c'est le bon début.
JOB DATING ALTERNANCE
MERCREDI 1ER MARS / 13H30 - 17H30
Lycée Simone WEIL - salle MAZAS - 22 Bd Maréchal Joffre
Le Puy-en-Velay
Plus d'infos : esbanque.fr
Contact Lycée Simone Weil
M. MARCHAL ou
Mme SAUVAN-GRAINDORGE
par téléphone au 04.71.05.66.66
ou par mail
herve.marchal@ac-clermont.fr
yoanna.sauvan-graindorge@ac-clermont.fr
http://sup.lycee-simone-weil43.fr
L'École supérieure de la banque
L'Expertise CFPB

Pour vous inscrire

Connectez vous sur le site : https://ecandidat.uca.fr
entre le 1er mars 2023 et le 3 Avril 2023
pour candidater et déposer votre dossier

Ou nous transmettre directement le dossier par mail :

herve.marchal@ac-clermont.fr

yoanna.sauvan-graindorge@ac-clermont.fr