



BLOC 1 GERER LA RELATION CLIENT/PROSPECT DANS UN ENVIRONNEMENT BANCAIRE OMNISCANAL



Composante
UFR Droit,
Sciences
Économique et
Politique

Présentation

Heures d'enseignement

CM Cours Magistral 63h

Modalités de contrôle des connaissances

Évaluation initiale / Session principale - Épreuves

Type d'évaluation	Nature de l'épreuve	Durée (en minutes)	Nombre d'épreuves	Coefficient de l'épreuve	Note éliminatoire de l'épreuve	Remarques
CT (contrôle terminal)	Ecrit sur table			2		
CT (contrôle terminal)	Epreuve Orale			4		



Seconde chance / Session de rattrapage - Épreuves

Type d'évaluation	Nature de l'épreuve	Durée (en minutes)	Nombre d'épreuves	Coefficient de l'épreuve	Note éliminatoire de l'épreuve	Remarques
CT (contrôle terminal)	Ecrit sur table			2		
CT (contrôle terminal)	Epreuve Orale			4		

Liste des enseignements

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
Déclencher les prises de conscience	Matière		28h				
Qualifier les projets du client	Matière		35h				