



# Parcours Chargé de clientèle Bancassurances - Marché des particuliers

Licence professionnelle Assurance, banque, finance : chargé de clientèle



Composante  
UFR Droit,  
Sciences  
Économique et  
Politique

## Présentation

## Organisation

---

### Ouvert en alternance

**Type de contrat :** Contrat d'apprentissage, Contrat de professionnalisation.



# Programme

## Licence professionnelle

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
<b>UE1 ENVIRONNEMENT BANCAIRE</b>	UE		224h				24 crédits
<b>BLOC 1 MOD 1 LA BANQUE ET LE SYSTEME BANCAIRE</b>	Bloc de compétences		45,5h				5 crédits
Industrie bancaire	Matière		10,5h				1 crédits
Politique monétaire	Matière		10,5h				1 crédits
Nouveaux canaux de distribution de la banque	Matière		10,5h				1 crédits
RSE/éthique dans le secteur bancaire	Matière		7h				1 crédits
Socio-économie des ménages	Matière		7h				1 crédits
<b>BLOC 1 MOD 2 L'ENVIRONNEMENT BANCAIRE ET LES RISQUES</b>	Bloc de compétences		28h				4,5 crédits
Règlementation prudentielle et gestion des risques	Matière		10,5h				1,5 crédits
Marchés de capitaux	Matière		7h				1,5 crédits
Marchés financiers	Matière		10,5h				1,5 crédits
<b>BLOC 1 MOD 3 L'ENVIRONNEMENT JURIDIQUE ET FISCAL</b>	Bloc de compétences		84h				8 crédits
Droit bancaire	Matière		17,5h				2 crédits
Droit civil et des assurances	Matière		24,5h				2 crédits
Droit fiscal	Matière		24,5h				2 crédits
Transmission du patrimoine	Matière		17,5h				2 crédits
<b>BLOC 2 OUVERTURE</b>	Bloc de compétences		66,5h				6,5 crédits
Principes généraux du Marketing	Matière		14h				1,5 crédits
Mathématiques financières	Matière		14h				1,5 crédits
Anglais bancaire et financier	Matière		28h				2 crédits
Informatique	Matière		10,5h				1,5 crédits
<b>UE2 PRATIQUE DE L'ENVIRONNEMENT BANCAIRE</b>	UE		210h				24 crédits
<b>BLOC 1 GERER LA RELATION CLIENT/PROSPECT DANS UN ENVIRONNEMENT BANCAIRE OMNICANAL</b>	Bloc de compétences		63h				6 crédits
Déclencher les prises de conscience	Matière		28h				
Qualifier les projets du client	Matière		35h				
<b>BLOC 2 CONSEILLER LE CLIENT/PROSPECT ET PROPOSER LES SOLUTIONS BANCAIRES ADAPTEES A SES BESOINS</b>	Bloc de compétences		98h				13 crédits
Statuer sur l'opportunité de l'entrée en relation	Matière		7h				
Identifier les solutions	Matière		42h				
Traiter les besoins de financement	Matière		28h				
Remporter l'adhésion du client et assurer le suivi	Matière		21h				
<b>BLOC 3 CONTRIBUER AU RESULTAT DE SON ETABLISSEMENT BANCAIRE DANS LE RESPECT DES DISPOSITIFS REGLEMENTAIRES</b>	Bloc de compétences		49h				5 crédits



Actionner les leviers de développement	Matière	14h	
Développer la satisfaction du client	Matière	21h	
Contribuer à l'accroissement du PNB	Matière	14h	
<b>UE3 MEMOIRE ET PROJET TUTURE</b>	UE	196h	12 crédits
Projet tutoré et Certification Voltaire	Matière	35h	5 crédits
Mémoire	Matière	35h	7 crédits
Encadrement de projets, révisions (FOAD), examens	Matière		