

Assurance, Banque, Finance Chargé de Clientèle



Cette Licence Professionnelle permet d'acquérir les compétences nécessaires à un chargé de clientèle particuliers : savoir conseiller les clients, gérer un portefeuille clients, maîtriser les outils bancaires, construire un plan de financement, gérer un patrimoine particulier, informer et communiquer sur les produits d'épargne et de placement.

Organisation

- Durée de la formation : **1 an**
(450 heures + 150 heures de projet tutoré + stage en entreprise)
- Enseignements dispensés par des enseignants et des professionnels du domaine
- Présence aux enseignements obligatoire et contrôlée
- Groupes de 26 étudiants maximum
- Contrôle continu des connaissances
- Acquisition de 60 crédits européens (ECTS)

En alternance

en collaboration avec l'Ecole de Gestion et Finance à Paris

- 2 semaines en entreprise
- 1 semaine à l'IUT
- 1 semaine Ecole ESGF

ESG
FINANCE

Formation en Alternance
(Contrat d'apprentissage ou
contrat de professionnalisation)

Après la LP ?

Cette formation est professionnalisante et destinée à l'insertion professionnelle. Elle conduit à la délivrance d'un diplôme du niveau II.

Quelques exemples d'insertion et d'évolution professionnelle

- Conseiller de clientèle particuliers
- Gestionnaire Back et Middle office
- Gestionnaire de portefeuille
- Conseiller en gestion de patrimoine

Taux de réussite : **95%**

Moyenne minimale pour l'obtention du diplôme : 10/20

Nous rejoindre

- Être titulaire d'un BAC +2 OU 120 ECTS (DUT, BTS ou L2/L3)
- Apprentissage, candidater sur : www.esbanque.fr à partir de mi-janvier
- Présélection sur dossier puis entretien

UNIVERSITÉ SORBONNE PARIS NORD MEMBRE :

U.E.1 : Environnement bancaire

- Rentabilité du point de vente
- Marché de capitaux et des changes
- Responsabilité de l'activité bancaire
- Fiscalité du particulier
- Droit des contrats bancaires
- Droit bancaire (inclus notamment système monétaire et financier français)
- Raisonnement financier
- Anglais bancaire
- Outils numériques et collaboratif (PIX)
- Gestion des données et intégration des réseaux sociaux dans la gestion de la relation client
- Évolution des métiers
- Répercussion des nouveaux intervenants

U.E.2 : Pratique de l'environnement bancaire

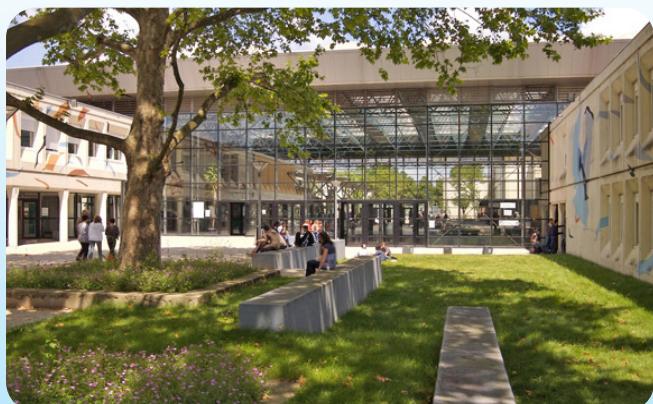
- Déclencher les prises de conscience
- Qualifier les projets du client
- Statuer sur l'opportunité de l'entrée en relation
- Identifier les solutions
- Traiter les besoins de financement
- Remporter l'adhésion du client et assurer le suivi
- Actionner les leviers de développement
- Développer la satisfaction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

U.E.3 : Projet tutoré

- 150 h

U.E.4 : Stage

- stage de 16 semaines



Nous contacter

Secrétariat Apprentissage

01 49 40 32 81

iutv-secrcjapp@univ-paris13.fr

Pôle des Relations Extérieures

01 49 40 39 07

iutv-relations-exterieures@univ-paris13.fr

Handicap

Maison des étudiants de l'USPN

01 49 40 44 83

scol.handi@univ-paris13.fr

À l'IUT de Villetaneuse

iutv-handicap@univ-paris13.fr

iutv.univ-paris13.fr

Nous rencontrer

TRAIN ligne H depuis la Gare du Nord,
arrêt Epinay-Villetaneuse

BUS 361 ou 256

TRAMWAY T8 terminus Villetaneuse Université

TRAM T11 express arrêt Villetaneuse Université

Université Sorbonne Paris Nord
IUT de VILLETANEUSE
99 avenue Jean-Baptiste Clément
93430 VILLETANEUSE

