

Licence pro mention assurance, banque, finance : chargé de clientèle

Objectif

Cette Licence Professionnelle « Assurance, banque, finance : chargé de clientèle » prépare des spécialistes aux fonctions commerciales ayant en charge une clientèle. Cette formation vise le développement des potentiels en vue d'intégrer des missions de responsabilités aux fonctions commerciales et/ou techniques de ce secteur.

Les métiers préparés sont :

- pour la banque, le Chargé de la clientèle privée ou de la clientèle des particuliers dit « bonne gamme » , il est formé à la gestion et au développement de portefeuille de la clientèle des particuliers.
- pour l'assurance : Conseiller commercial en assurance ou collaborateur commercial de l'agent d'assurance il est formé à la gestion et au développement de portefeuille de la clientèle des particuliers et/ou de professionnels.

Pour répondre aux besoins des établissements, le contenu pédagogique de ce diplôme est élaboré en collaboration avec :

- pour le secteur bancaire, le Centre de Formation de la Profession Bancaire ; cela permet de recueillir les attentes en termes de compétences métiers et d'évolution de ces métiers, en intégrant le référentiel des compétences élaboré par la profession.
- pour le secteur de l'assurance une collaboration avec les représentants des différentes compagnies comme AXA, Groupama ou encore la MACIF

Au-delà de la conception, et en particulier pour le recrutement des candidats, un véritable partenariat est instauré entre l'École Universitaire de Management et les établissements. Cette licence fonctionne selon le principe de l'alternance et facilite une insertion professionnelle rapide en répondant aux besoins du secteur bancaire et de l'assurance à la recherche de personnes de plus en plus qualifiées et opérationnelles. [Replier](#)

- [Dates & lieux \(1\)](#)
- [Contenus](#)
- [Organisation](#)
- [Carte](#)

• Clermont-Ferrand - Du 16/09/2019 au 01/09/2020

- 11 Boulevard Charles de Gaulle - 63000 Clermont-Ferrand
- [Ecole Universitaire de Management - IAE Auvergne](#) - Tél : 04 73 17 77 66
- Contact : Monsieur Rodolphe JONVAUX

Public et financement

Financement	Effectif	Recrutement
Contrat d'apprentissage	--	Ouvert

Public : Jeune

Aire de recrutement : Pays

Trouvez un logement pour votre formation / stage sur le site partenaire :



Programme

Deux éléments sont déterminants dans le cadre de cette licence professionnelle :

- Elle a été créée à partir d'un socle de compétences métier établi par la profession, au départ les compétences professionnelles (surtout des savoirs et des savoirs être), puis elle s'est enrichie des compétences universitaires qui permettent à l'étudiant de s'extraire de cette première approche métier et de s'ouvrir plus rapidement des possibilités d'évolution (surtout des savoirs et des savoirs évoluer)
- La stratégie d'évaluation des acquis reflète cette approche par bloc de compétences, contrôle continu pour les savoirs et les savoirs évoluer, contrôle final écrit pour les savoirs faire et oraux pour les savoirs être.

Le stage est remplacé par la période en entreprise dans le cadre de cette licence professionnelle qui ne sera ouverte qu'en contrat de professionnalisation. Le but est d'avoir une période significative en entreprise et de commencer la formation après une première période d'immersion dans le milieu professionnel. Le suivi sera assuré par un tuteur universitaire et un tuteur en entreprise. Un cahier de liaison est utilisé. Ce cahier reprend les compétences à acquérir pour exercer le métier de chargé de la clientèle. Il suit une progression pédagogique et doit être rempli régulièrement par le tuteur entreprise, l'apprenant et le tuteur universitaire afin de suivre l'acquisition progressive des compétences de l'apprenant tout au long de l'année universitaire. Une rencontre est organisée entre le tuteur entreprise, l'apprenant et le tuteur universitaire. Un rapport, une soutenance et une évaluation auront lieu à la fin du second semestre.

Le projet tuteuré est une action commerciale réalisée par l'apprenant au second semestre. Elle est déterminée suite à une concertation entre le tuteur entreprise et l'apprenant puis elle est validée par le tuteur universitaire. Le projet tuteuré fait l'objet d'un rapport, d'une soutenance avec la présentation d'un power point synthétique. Il sera présenté devant le tuteur de l'entreprise et le tuteur universitaire.

[Fiche détaillée sur le site de l'organisme](#)

Validation de la formation

Niveau de sortie :

Modalités pédagogiques

Rythme de formation :

Temps plein

En alternance

Modalité d'enseignement : formation entièrement présentielle

Durées et rythmes

1 an heure(s)

Admission

Niveau d'entrée :

niveau III (BTS, DUT)

Organisme responsable

[CFA DIFCAM Banque et Assurance](#)

15-17 rue Paul Claudel
38041 Grenoble

Tél : 04 76 25 04 04

Mail : cfa-rhone-alpes@difcam.com

Site web : <http://www.difcam.com>

Réf : 03_1901427F
Mise à jour : 11/04/2019
