

# Conventions

## Faculté de droit, de sciences politiques et de gestion

Composante	<ul style="list-style-type: none"> <li><a href="#">Direction des études et de la scolarité (DES)</a></li> </ul>
Stage	Non prévu
Stage à l'étranger	Non prévu
Alternance	Non

# Programme des enseignements

## Faculté de droit, de sciences politiques et de gestion

Chambre régionale des notaires				
	CM	TD	TP	CI
Droit des collectivités territoriales	12h	-	-	-
Le notaire, son statut et ses missions – L'organisation professionnelle – La déontologie notariale – Les responsabilités du notaire	8h	-	-	-
Droit des personnes et de la famille	15h	-	-	-
Forme et preuve des actes juridiques	10h	-	-	-
Sûretés personnelles	7h	-	-	-
Constitution, structure et transmission des entreprises	30h	-	-	-
Fiscalités des entreprises	10h	-	-	-
Droit des biens	30h	-	-	-
Droit administratif des biens	32h	-	-	-

ESBanque				
	CM	TD	TP	CI
UE 2 : Gérer la relation client/prospect dans un environnement bancaire omnicanal (ESBanque) 9 ECTS	-	-	-	-
Module 1 : Déclencher les prises de conscience	28h	-	-	-
Module 2 : Qualifier les projets du client	35h	-	-	-
UE 3 : Conseiller le client / prospecter et proposer les solutions bancaires adaptées à ses besoins (ESBanque) 9 ECTS	-	-	-	-
Module 1 : Statuer sur l'opportunité de l'entrée en relation	21h	-	-	-
Module 2 : Identifier les solutions	42h	-	-	-
Module 3 : Traiter les besoins de financement	28h	-	-	-
Module 4: Rempporter l'adhésion du client et assurer le suivi	21h	-	-	-
UE 7 : Contribuer au résultat de son établissement bancaire (ESBanque) 6 ECTS	-	-	-	-
Module 1: Actionner les leviers de développement	14h	-	-	-
Module 2 : Développer la satisfaction client	21h	-	-	-
Module 3 : Contribuer à l'accroissement du PNB	14h	-	-	-
UE 5: Le métier de Conseiller patrimonial agence (ESBanque) 3 ECTS	245h	-	-	-
Mettre en œuvre une démarche relationnelle adaptée à une clientèle bancaire patrimoniale	-	-	-	-
Proposer des solutions patrimoniales adaptées aux besoins de la clientèle bancaire	-	-	-	-
Contribuer au développement de la clientèle patrimoniale dans un établissement	-	-	-	-