

Licence professionnelle Assurance, banque, finance : chargé de clientèle

Chargé de clientèle particuliers

Présentation

La licence professionnelle Assurance, Banque, Finance : chargé de clientèle est proposée depuis 2007 à la faculté de Droit de Strasbourg. Elle se décline sur un parcours unique qui se suit exclusivement en apprentissage ou – très rarement – en contrat de professionnalisation. La formation associe l'Université de Strasbourg à L'École supérieure de la banque (ESBanque).

La mention de la licence s'inscrit en continuité par rapport à un très grand nombre de formations « commerciales » BAC + 2 de type BUT/DUT, BTS ou Licence 2, orientées dès le départ vers le secteur bancaire ou plus généralistes.

Objectifs

La formation a pour objectifs de former des chargés de clientèle polyvalents et évolutifs dans le domaine de la banque et de l'assurance. Il s'agit de leur donner des compétences avant tout commerciales et techniques pour qu'ils soient immédiatement opérationnels. A cela s'ajoute une dimension supplémentaire qui cherche à les rendre évolutifs, soit vers des postes de management (direction d'agence), soit vers des postes d'expertise (conseiller professionnel, chargé de patrimoine, etc...).

Insertion professionnelle

Compte tenu de sa nature, la plupart des étudiants sont recrutés immédiatement après la formation, très souvent dans la même agence que celle dans laquelle ils ont effectué leur apprentissage.

Métiers visés

Pour connaître en détail l'insertion professionnelle de nos diplômés, consultez [cette page](#).

Les + de la formation

La formation se déroule selon le rythme d'alternance suivant : 2 semaines en entreprise suivies de 1 à 2 semaines de cours (dispensés par la faculté et par ESBanque, le CFA partenaire).

Les semaines de cours comptent 35 heures. L'emploi du temps précis est communiqué par la scolarité de la formation aux inscrits.

Critères de recrutement

La licence professionnelle "chargé de clientèle particulier" s'adresse à des étudiants ayant validé 2 années d'études post-bac, dans le domaine de la gestion, en université, IUT ou BTS et souhaitant évoluer professionnellement dans le milieu bancaire.

Candidater

Pour connaître les modalités de candidature, consultez [la page dédiée](#) sur le site de l'Université de Strasbourg.

Composante	<ul style="list-style-type: none"> Faculté de droit, de sciences politiques et de gestion
Langues d'enseignement	<ul style="list-style-type: none"> Français
Niveau d'entrée	BAC +2
Durée	1 an
ECTS	60
Volume global d'heures	505
Formation à distance	Non, uniquement en présentiel
Régime d'études	<ul style="list-style-type: none"> Alternance : contrat d'apprentissage Alternance : contrat de professionnalisation
Niveau RNCP	Niveau 6
RNCP	<ul style="list-style-type: none"> RNCP40193 : Licence professionnelle Assurance, banque, finance : chargé de clientèle
Disciplines	<ul style="list-style-type: none"> Sciences de gestion et du management Droit privé et sciences criminelles
Code ROME	<ul style="list-style-type: none"> Chargé / Chargée d'accueil en banque Analyste de crédits et risques bancaires Chargé / Chargée d'affaires bancaires entreprise Conseiller / Conseillère de clientèle bancaire
Stage	Non prévu
Stage à l'étranger	Non prévu
Alternance	Oui
CFA partenaire	ESBanque

Prérequis obligatoires

Diplôme(s) pour accéder à la Licence professionnelle:

Etre titulaire d'un BTS, d'un DUT, d'une deuxième année de licence ou d'un diplôme équivalent, dans le domaine de la gestion, du commerce ou du droit.

Présentation et organisation de l'équipe pédagogique

L'équipe pédagogique de la formation est composée de :

Nicolas Ereseo (responsable pédagogique), Jérôme Lasserre-Capdeville, Renate De La Paix, Jamel Trabelsi.

Rythme d'alternance	La formation se déroule selon le rythme d'alternance suivant : 2 semaines en entreprise suivies de 1 à 2 semaines de cours (dispensés par la faculté et par ESBanque, le CFA partenaire). Les semaines de cours comptent 35 heures. L'emploi du temps précis est communiqué par la scolarité de la formation aux inscrits.
Type de contrat d'alternance	<ul style="list-style-type: none">• Contrat d'apprentissage• Contrat de professionnalisation

Aménagements pour les publics ayant un profil spécifique

Les étudiants à profil spécifique (mission handicap, sportifs de haut niveau, étudiants salariés) peuvent bénéficier d'un aménagement d'études et/ou des examens, en accord avec les responsables pédagogiques de la formation.

Droits de scolarité

Pour connaître les droits de scolarité, [consultez la page dédiée](#) sur le site de l'Université de Strasbourg.

Contacts

Référent apprentissage

- [Laura Raulin](#)

Responsable(s) de parcours

- [Nicolas Ereseo](#)

Autres contacts

Scolarité : [Formulaire de contact](#)

Programme des enseignements

Chargé de clientèle particuliers

Licence professionnelle - Assurance banque finance : chargé de clientèle - Chargé de clientèle particuliers

Semestre 1 - Chargé de clientèle particuliers				
	CM	TD	TP	CI
UE 1 : Culture économique et bancaire 1	9 ECTS	-	-	-
Module 1 : Les acteurs du système bancaire et financier	38,5h	-	-	-
Module 2 : L'environnement financier et risques	42h	-	-	-
Module 3 : Environnement juridique et fiscal	49,5h	-	-	-
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: Remporter l'adhésion du client et assurer le suivi	21h	-	-	-
UE 4 : Langue	3 ECTS	-	-	-
Anglais bancaire et financier	7h	-	-	-

Semestre 2 - Chargé de clientèle particuliers				
	CM	TD	TP	CI
UE 5 : Outils d'aide à la pratique	9 ECTS	-	-	-
Module 1 : Mathématiques financières	14h	-	-	-
Module 2 : Informatique	14h	-	-	-
Module 3 : Anglais bancaire et financier	14h	-	-	-
Module 4 : Marketing et techniques de vente	17,5h	-	-	-
UE 6 : Langue	3 ECTS	-	-	-
Anglais bancaire et financier	7h	-	-	-
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 8 : Projet tuteuré	6 ECTS	-	-	-
Projet tuteuré	-	77h	-	-
UE 9 : Séjour en entreprise	6 ECTS	-	-	-

	CM	TD	TP	CI
Séjour en entreprise	-	-	-	-