

🕒 Offre en cours de modification : les informations concernant le contenu des enseignements peuvent évoluer jusqu'au 30 septembre



# 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.

**Rythme d'alternance : Modalités d'alternance :**

## Infos pratiques

## Contacts

Secrétariat pédagogique

Delphine LARGE

☎ 03 80 39 35 48

✉ Delphine.Large@ube.fr

Responsable de formation

Matthieu LLORCA

✉ Matthieu.Llorca@ube.fr

## Contact scolarité

✉ [scolarite.droit-aes-eco@ube.fr](mailto:scolarite.droit-aes-eco@ube.fr)

🕒 Offre en cours de modification : les informations concernant le contenu des enseignements peuvent évoluer jusqu'au 30 septembre



# 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		45,5h				5 crédits
	compétences						
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		28h				4,5 crédits
	compétences						
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		84h				8 crédits
	compétences						
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		66,5h				6,5 crédits
	compétences						
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		63h				6 crédits
	compétences						
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		98h				13 crédits
	compétences						
Statuer sur l'opportunité de l'entrée en relation	Matière		7h				
Identifier les solutions	Matière		42h				

🕒 Offre en cours de modification : les informations concernant le contenu des enseignements peuvent évoluer jusqu'au 30 septembre



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 TUSTORE</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		