

LICENCE PROFESSIONNELLE

ASSURANCE, BANQUE, FINANCE : CHARGÉ DE CLIENTÈLE

Fiche RNCP : 40193

SITE DE NICE

41 boulevard Napoléon III

iut.tcn.lp-abfcc@univ-cotedazur.fr

04 89 15 31 12

iut.univ-cotedazur.fr

MODALITÉS D'ADMISSION

Sélection

Examen du dossier et éventuel entretien sur convocation

Prérequis

- **Bac +2** : DUT, BTS, L2
(du secteur tertiaire)
- **VAPP** - Validation des Acquis
Personnels et Professionnels

Date de dépôt du dossier de candidature

Suivre le calendrier sur Ecandidate

Tarifs

Voir rubrique scolarité

Préparation du diplôme

- Formation en alternance
- VAE - Validation des Acquis
de l'Expérience

OBJECTIF DE LA FORMATION

Le département TC Nice s'est associé aux centres de formation DIFCAM Banque et Assurances (Diffusion de la Formation du Crédit Agricole Mutuel) et à Formaposte Sud Est pour développer la Licence Professionnelle ABF CC.

Cette formation à vocation professionnelle est destinée à des étudiants de niveau bac+2 ou plus, désirant travailler dans le domaine de la banque, de l'assurance et de la finance.

L'objectif de l'enseignement est de former des conseillers gestionnaires de clientèle de particuliers, polyvalents et évolutifs, aptes à gérer et à développer des portefeuilles clients.

**Modalités de contrôle des connaissances
et des compétences** : contrôle continu intégral

Durée de la formation : 1 an

**Possibilité de valider un ou des blocs de
compétences** : non

Places ouvertes (rentrée 2025) : 30

Niveau d'équivalence du diplôme : bac +3

ORGANISATION

Le rythme de l'alternance de la LP ABF CC est le suivant :

- De septembre à janvier : 2 semaines à l'IUT et 2 semaines en entreprise
- De février à juin : 1 semaine à l'IUT et 3 semaines en entreprise

PROGRAMME

■ L'environnement & l'entreprise bancaire :

- Acteurs du système bancaire et financier
- Environnement financier et risques
- Environnement juridique

■ Pratique de l'activité bancaire :

- Les crédits aux particuliers
- Produits d'épargne bancaires et non bancaires
- L'activité assurance
- Approche patrimoniale du client

■ Outils bancaires :

- L'optimisation du comportement commercial
- Informatique
- Anglais
- Marketing et stratégie bancaire
- Démarche Qualité et Satisfaction Client

■ Projets tutorés

COMPÉTENCES

- Analyser l'environnement économique, juridique, monétaire et financier du secteur de la banque et de l'assurance
- Maîtriser les principes de la négociation et de la relation client dans les secteurs de la banque et de l'assurance
- Maîtriser les caractéristiques de l'ensemble des produits bancaires et assurantiels, afin de répondre aux attentes et besoins des clients
- Maîtriser et gérer les risques des métiers de la banque et de l'assurance.

ET APRÈS

Insertion professionnelle

MÉTIERS

Chargé d'affaires ou de clientèle, conseiller financier, chargé assistant marketing financier, responsable d'une équipe commerciale...

LES +

- **Compétences générales** : économie, gestion bancaire et financière, stratégie de l'entreprise bancaire, droit des affaires, bancaire, fiscal
- **Compétences techniques** : pratique bancaire
- **Compétences commerciales** : gestion de la relation client, négociation commerciale, pratique de l'approche globale
- **Compétences managériales** : management des ressources humaines, communication professionnelle.

FORMA SUP
MÉDITERRANÉE

