

## LICENCE PROFESSIONNELLE ASSURANCE, BANQUE, FINANCE : CHARGE DE CLIENTELE PARCOURS CONSEILLER CLIENTELE EXPERT

Cette licence professionnelle forme des conseillers souhaitant évoluer vers la gestion de clientèle particuliers dans la filière patrimoniale. Elle a une vocation opérationnelle, elle permet d'acquérir une meilleure maîtrise des techniques bancaires et assurantielles et de renforcer des compétences commerciales et de négociation. La licence professionnelle « Assurance, Banque, Finance : Conseiller Clientèle Expert » s'adresse à des professionnels. Elle est dispensée par l'IUT et par le Centre de Formation de la Profession Bancaire (CFPB).

### DIPLOME VISE

*Type de diplôme* : Licence Professionnelle

*Niveau de diplôme* : Bac + 3 - Niveau II

*Fiche RNCP n°* : 25549 - <http://www.rncp.cncp.gouv.fr/grand-public/visualisationFiche?format=fr&fiche=25549>

### PUBLIC VISE - PREREQUIS – ADMISSIBILITE - ADMISSION

*Public* : salariés exerçant ou étant appelés à exercer le métier de conseiller clientèle "bonne gamme".

*Prérequis* :

- Être titulaire d'un diplôme d'Etat de niveau III (Bac + 2)

- Disposer d'une expérience réussie de 2 ans minimum dans un poste de chargé de clientèle particuliers (hors période d'alternance)

*En l'absence du diplôme requis, l'accès à cette formation est aussi possible par la validation des études, des expériences professionnelles ou acquis personnels (VAP 85) en justifiant d'une expérience professionnelle pertinente de 3 ans : dossier à télécharger sous ce lien :*

<http://www.iut.parisdescartes.fr/DIPLOMES/Validation-des-acquis-professionnels-VAP-85>

*Admissibilité* : étude du dossier de candidature

*Admission* : prononcée par un jury

### OBJECTIFS

Former des professionnels aptes à prendre en charge un portefeuille de clientèle haut de gamme. Leurs missions sont : le conseil, l'efficacité commerciale et la bonne qualité globale du service offert. Le conseiller de clientèle expert est préparé à exercer des responsabilités d'encadrement.

### COMPETENCES VISEES

- Développer efficacement un portefeuille de clientèle.
- Maîtriser les techniques de l'entretien de découverte du client et la méthodologie de l'approche globale.
- Valider la situation globale, les attentes, les objectifs d'un client.
- Evaluer la capacité d'épargne et le besoin de financement.
- Accompagner et proposer les bonnes stratégies de placement.
- Développer les éléments de rentabilité du portefeuille de ses clients.
- Maîtriser au mieux la gestion des risques dans le domaine de la réglementation, du respect de la déontologie et des obligations de vigilance et de conseil.

### CONTENU DE LA FORMATION

ECTS : European Credits Transfer System

Unité d'Enseignement – UE Eléments constitutifs de l'UE (ECUE)	Coefficient	ECTS	Unité d'Enseignement – UE Eléments constitutifs de l'UE (ECUE)	Coefficient	ECTS
<b>UE 1 : ENVIRONNEMENT BANCAIRE ET MARCHES FINANCIERS</b> • Economie bancaire et environnement international • Marchés de capitaux, conjoncture économique • Environnement juridique et fiscal	5	10 ECTS	<b>UE 4 : APTITUDES ET OUTILS PROFESSIONNELS</b> • Dispense par la VAP 85	5	10 ECTS
<b>UE 2 : PRATIQUE PRODUITS ET SERVICES BANCAIRES</b> • Risques de l'activité bancaire • Gestion des risques • Situation patrimoniale du client	5	10 ECTS	<b>UE 5 : PROJET TUTEUR - MEMOIRE</b> • Projet tutoré	5	20 ECTS
<b>UE 3 : MARKETING BANCAIRE ET APPROCHE GLOBALE DU CLIENT</b> • Formulation des propositions commerciales • Développement du portefeuille • Le patrimoine du client professionnel	5	10 ECTS			

### ÉQUIPE, METHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUES

*Responsable du cycle* : Laurence LEFLOUR, Professeur certifié

*Equipe pédagogique* : enseignants chercheurs, enseignants, et professionnels qualifiés ayant une activité en lien avec les contenus de la formation.

*Méthodes* : cours, travaux dirigés, auxquels s'ajoutent 10 modules d'auto-formation et 2 demi-journées optionnelles pour un accompagnement au projet tutoré.

Le projet tutoré donne lieu à l'élaboration d'un mémoire et à une soutenance orale.

La pédagogie fait une large place à l'initiative du stagiaire et à son travail personnel, pour mettre en œuvre les connaissances et les compétences acquises.

**L'assiduité en cours est obligatoire ; elle fait l'objet de listes d'émargements par demi-journées.**

*Moyens pédagogiques adaptés* : logiciels professionnels, salles informatiques (1 poste par stagiaire), bibliothèque universitaire avec salle multimédia, centre d'étude des langues, supports de cours.

Les stagiaires bénéficient d'un environnement numérique de travail leur permettant de recevoir et consulter des cours, consignes, informations pédagogiques et administratives ainsi que de déposer des documents et partager leur expérience.

## EVALUATION DE LA FORMATION

**Organisation du contrôle des connaissances (\*)** : la scolarité en licence professionnelle se déroule suivant les modalités du contrôle continu et de la session unique. Les notes du contrôle continu sont prises en compte sans autre pondération que les coefficients affectés aux UE et aux ECUÉ définis à l'article 2 des MCC. L'assiduité est obligatoire [...].

**Validation des études (\*)** : [...] la licence professionnelle est délivrée par le Président de l'université sur proposition du jury d'après l'ensemble des notes et appréciations obtenues au cours de l'année. La licence professionnelle est décernée aux étudiants qui ont à la fois obtenu une moyenne générale égale ou supérieure à 10 sur 20 à l'ensemble des unités d'enseignement, y compris le projet tutoré et le stage, et une moyenne égale ou supérieure à 10 sur 20 à l'ensemble constitué du projet tutoré et du stage, sous réserve d'avoir satisfait aux obligations de présence définies à l'article 4 des Modalités de Contrôle des Connaissances.

*(\*) extrait des Modalités de Contrôle des Connaissances 2017/2018. Les MCC sont votées annuellement par le Conseil d'Administration de l'IUT Paris Descartes et par la CFVU de l'Université. Elles sont remises au stagiaire dès l'entrée en formation. Seules les MCC votées au titre de l'année universitaire pour laquelle le stagiaire FC est inscrit en formation feront foi.*

## PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Cette licence professionnelle forme des conseillers souhaitant évoluer vers la gestion de clientèle dans la filière patrimoniale. Elle a une vocation opérationnelle, elle permet d'acquérir une meilleure maîtrise des techniques bancaires et assurantielles et de renforcer des compétences commerciales et de négociation.

## VALIDATION DES ACQUIS

**Validation des Acquis de l'Expérience** : c'est une mesure qui permet à toute personne, quels que soient son âge, son niveau d'études ou son statut, de faire valider les acquis de son expérience pour obtenir une certification professionnelle. Une année d'expérience minimum en rapport avec le contenu de la certification visée est nécessaire. Ainsi, la VAE permet d'obtenir, en totalité ou en partie, un diplôme, un titre ou un certificat de qualification professionnelle inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP).

Pour tout renseignement complémentaire, contacter la **Mission VAE** par mail : [vae@iut.parisdescartes.fr](mailto:vae@iut.parisdescartes.fr)

**Validation des Acquis Professionnels (VAP 85)** : elle permet d'accéder directement à une formation universitaire sans avoir le diplôme requis, en faisant valider une expérience professionnelle (salariée ou non), les formations suivies ou les acquis personnels développés hors de tout système de formation.

## MODALITES DE CANDIDATURE

**Candidature en ligne** : le dossier est téléchargeable sur le site du CFPB : <http://www.cfpb.fr/formations/formation-diplomante/licence-pro-conseiller-clientele-expert> et doit être renvoyé dûment complété et accompagné des pièces justificatives au CFPB.

**Session de candidature** : jusqu'au 26/06/2018

## ORGANISATION DE LA FORMATION

**Déroulement de la formation** : à temps partiel et en discontinu

**Dates de la formation** : 17/10/2018 au 15/05/2019

**Enseignement théorique** : 26 jours soit 182 heures (dont 13 jours IUT : 91 heures et 13 jours CFPB : 91 heures)

10 modules d'auto-formation et 2 demi-journées optionnelles (à prendre sur congés ou RTT) pour un accompagnement au projet tutoré.

**Horaires** : de 9 h 00 à 12 h 30 et de 13 h 30 à 17 h 00 (sous réserve de modification)

**Nombre de stagiaires par groupe** : en moyenne 25 personnes (groupe dédié formation continue).

## COUT ET DROITS D'INSCRIPTION UNIVERSITAIRE

**Coût du cycle** : 5 539,81 € nets (l'IUT Paris Descartes est un établissement public non assujéti à la TVA).

**Droits d'inscription universitaire** : obligatoires ; ils sont fixés chaque année par arrêté du MESRI à paraître en juillet.

**Salariés** : plusieurs dispositifs peuvent assurer le financement de la formation. Il appartient aux candidats d'effectuer les démarches auprès de leurs employeurs.

## INFORMATION PEDAGOGIQUES

### DEPARTEMENT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

☎ 01 76 53 48 82

✉ [secretariat-tc@parisdescartes.fr](mailto:secretariat-tc@parisdescartes.fr)

### LIEU DE LA FORMATION

IUT Paris Descartes

143, avenue de Versailles - 75016 PARIS

☎ 01 76 53 47 00

[www.iut.parisdescartes.fr](http://www.iut.parisdescartes.fr)

et

CFPB – Campus Ile-de-France

Tour Atlantique (13<sup>ème</sup> étage)

1, place de la Pyramide – La Défense 9 – 92911 PARIS LA DEFENSE

☎ 01 41 02 59 62

[www.cfpb.fr](http://www.cfpb.fr)


## MONTAGE DU DOSSIER DE FINANCEMENT, DEVIS, CALENDRIER


### SERVICE FORMATION CONTINUE ET ALTERNANCE (SFCA)



☎ 01 76 53 49 76



✉ [cristina.do-nascimento@parisdescartes.fr](mailto:cristina.do-nascimento@parisdescartes.fr)

### ACCES A L'IUT


 Exelmans, Mirabeau, Église d'Auteuil, Chardon Lagache


 22, 62, 72, PC1


  Pont du Garigliano

  Pont du Garigliano

 La Défense Grande Arche, Esplanade de La Défense

 141, 144, 159, 246, 272, 275, 378, 262, 161, 174, 360, 160, 258, 541, 73

  La Défense Grande Arche

  La Défense Grande Arche