

DROIT, ECONOMIE, GESTION

Licence professionnelle Assurance, Banque, Finance : Chargé de Clientèle



Composante
UFR Droit,
Economie,
Gestion



Lieu(x)
Orléans

Présentation

La licence professionnelle Banque vise à former des conseillers gestionnaires de clientèle « particuliers », qui soient polyvalents et évolutifs.

Trois objectifs sont, en conséquence, recherchés :

- acquérir une solide culture économique
- consolider des connaissances techniques bancaires afférentes au marché des particuliers
- développer son potentiel dans le domaine comportemental et commercial

Dates d'ouverture d'e-candidat 10/02//2025 au 22/03/2025, détails sur la page suivante :

[Candidature](#)

Compétences

Compétences acquises

Ce professionnel vend des produits et des services financiers dans les agences bancaires.

Il accueille, visite, prospecte et développe une clientèle connue ou potentielle de particuliers qui constitue son fonds de commerce.

Il répond aux demandes de crédits, propose des produits ou des services adaptés aux besoins des clients. Il effectue des simulations et aide à choisir les meilleurs placements.

Il peut aussi assurer les services courants au guichet (virements, chèques...) dans les agences de petite taille.

Contacts utiles

Bureau des relations internationales de l'UFR DEG :

<https://www.univ-orleans.fr/fr/deg/international>

international.deg@univ-orleans.fr

Tél : +33(0) 2 38 49 47 30

ORIENTATION ET
INSERTION PROFESSIONNELLE
DOIP

02 38 41 71 72

doip[at]univ-orleans.fr

<https://www.univ-orleans.fr/fr/univ/orientation-insertion>

Admission

Conditions d'admission

Les postulants pour cette formation sont diplômés de DUT et BTS de commerce et de gestion ou des étudiants ayant validé les deux premières années d'une Licence Economie-

Gestion, Gestion ou Droit. Enfin, la formation intègre quelques étudiants diplômés de diverses filières sans rapport avec les disciplines enseignées en licence professionnelle banque mais qui ont fait la preuve d'une motivation et de capacités de réussite excellentes.

Modalités d'inscription

Dossier de candidature à télécharger à l'adresse suivante :

<https://ecandidat.univ-orleans.fr/>

Et après

Poursuite d'études

Le diplôme n'est pas destiné à donner accès à un niveau supérieur d'études. Cependant il arrive que de très bons dossiers parviennent à être admis au Master CCPRO, (Conseiller Clientèle de Professionnel) environ 2/3 par an sur une promotion d'environ 30 étudiants.

Insertion professionnelle

Ce professionnel peut prétendre aux emplois suivants :
Conseiller-gestionnaire de clientèle de particuliers, avec une possibilité d'évolution vers la clientèle « bonne gamme » ou la clientèle professionnelle.

Infos pratiques

Contacts

Directeur des études :

Christophe Rault

UFR Droit, Economie, Gestion

Rue de Blois – BP 6739

45067 Orléans Cedex 2

Tél : 02 38 49 49 42

Courriel : lpbanque.deg@univ-orleans.fr

ESBanque : <https://www.esbanque.fr/>

Contact(s) FC

<https://www.univ-orleans.fr/sefco>

[formulaire de contact](#)

Tél : 02 38 41 71 80

Lieu(x)

 Orléans

En savoir plus

<http://www.univ-orleans.fr/sefco/>

Programme

Organisation

Les périodes de quinze jours en entreprise sont alternées avec des périodes de quinze jours en formation dont une semaine au CFPB d'Orléans et une semaine à l'Université. Ce modèle se reproduit sur toute l'année universitaire.

Licence Professionnelle Assurance Banque Finance

parcours Conseiller gestionnaire de clientèle sur le marché des particuliers (Formation en apprentissage)

Unité d'enseignement	Coefficient/Crédits	Volume horaire Cours Magistraux
Enseignements annualisés		
Bloc 1 - Environnement bancaire		
UE 1 - Compétences théoriques		
Introduction à l'économie	1	16
Le système bancaire français	2	14
La firme bancaire	2	14
Socio-économie des ménages	1	16
Les marchés de capitaux	2	14
Fiscalité des revenus et du patrimoine	2	16
Gestion financière et gestion des risques	2	14
Droit du patrimoine	2	15
Droit bancaire	2	15
Assurance	2	14
UE 2 - Compétences transversales : environnement professionnel, numérique et linguistique		
Raisonnement financier (mathématiques financières)	2	16
RSE & Finance Verte	2	16
Anglais bancaire	2	15
Bloc 2 - Pratique de l'environnement bancaire (CFPB) - 24 ECTS		

UE 1 - Gérer la relation client / prospect dans un environnement bancaire	Validation de l'UE : 6 ECTS	
Module 1 : déclencher les prises de conscience	-	21
Module 2 : qualifier les projets du client	-	35
UE 2 - Conseiller le client / proposer les solutions bancaires	Validation de l'UE : 13 ECTS	
Module 1 : statuer sur l'opportunité de l'entrée en relation	-	14
Module 2 : identifier les solutions	-	42
Module 3 : traiter les besoins de financement	-	28
Module 4 : remporter l'adhésion du client et assurer le suivi	-	21
UE 3 - Contribuer au résultat de son établissement bancaire	Validation de l'UE : 5 ECTS	
Module 1 : actionner les leviers de développement	-	14
Module 2 : développer la satisfaction client	-	21
Module 3 : contribuer à l'accroissement du PNB	-	14
Bloc 3 - Projet tuteuré		
Méthodologie	-	10
Suivi de projet tuteuré	6	-
Soutenance orale	4	-
Rapport d'activité professionnelle (Banque)	2	-