



Licence professionnelle Assurance, Banque, Finances : chargé de clientèle

Licence professionnelle Droit, Economie, Gestion
Mention Assurance, banque, finance : chargé de clientèle

DEVENEZ CONSEILLER CLIENTÈLE

Les points forts de la formation

- # Un partenariat reconnu avec la profession du secteur bancaire : CFA DIFCAM et CFPB ;
- # Un programme qui prend en compte les évolutions du secteur ;
- # Des possibilités d'évolution de carrière rapide ;
- # Une approche par le marketing digital ;
- # Une formation rémunérée : de 49 à 80 % du SMIC ;
- # 80% d'insertion pro 6 mois après la fin de la formation.

Pour qui ?

Public visé

J'ai...	Avec la LP ABF, je...
Le goût du conseil et de la vente ;	Me forme sur les produits et services de la banque et des assurances ;
Un intérêt pour les produits financiers et d'assurance ;	Maîtrise les techniques de négociation ;
Envie d'approfondir mes compétences en négociation et qualité du service ;	Suis capable de proposer des solutions adaptées à mes clients ;
Un DUT TC, GEA ou GACO ; un BTS NDRC, MUC ; une L2 Sciences de gestion, Sciences économiques ou AES.	Développe ma capacité d'écoute ;
	Suis une force de proposition pour la commercialisation des produits et services ;
	Fais preuve d'organisation.

Conditions d'admission

Candidature via www.iut.univ-st-etienne.fr

Admissibilité sur dossier avec avis des enseignants et des professionnels du secteur

Et après ?



Débouchés

Les entreprises # Les banques, les assurances, les mutuelles...

Les métiers # Conseiller commercial, chargé de clientèle...

Programme

Grands Domaines	Quelques Matières
ENVIRONNEMENT BANCAIRE	Économie bancaire, stratégie, marketing digital
OUTILS DE GESTION	Études de marché, négociation, fiscalité, droit
CONNAISSANCE DES PRODUITS	Épargne et prévoyance, retraite, assurances
ACTIVITÉS PROFESSIONNELLES	Projet tutoré, rapport d'activité en entreprise

Coût de l'inscription

Pas de droits d'inscription nationaux