LICENCE PROFESSIONNELLE CHARGE DE CLIENTELE EN ALTERNANCE

- LICENCE PROFESSIONNELLE CHARGE DE CLIENTELE EN ALTERNANCE

La Licence professionnelle Banque parcours "Chargé.e de clientèle " sur le marché des particuliers est dispensé uniquement en alternance. L'objectif de la formation est de permettre aux étudiants d'acquérir les compétences nécessaires des

Horaires et sessions de formation

Horaires de formation: 9H-12H30 / 13H30-17H
Sessions de formation

- Date de début de la formation : septembre N
- Date de début des enseignements : mi septembre N
- Date de fin des enseignements : juin N+1
- Date de fin de la formation : fin août N+1

Présentation

La Licence professionnelle Banque parcours "Chargé.e de clientèle " sur le marché des particuliers est dispensé uniquement en alternance.
L'objectif de la formation est de permettre aux étudiants d'acquérir les compétences nécessaires des conseillers gestionnaires de clientèle "particuliers" pour garantir technicité, polyvalence et capacité à évoluer, avec un double profil commercial et technique.

Candidature

Modalités de candidature

Les candidatures sont à déposer sur la plateforme eCandidat selon le calendrier de candidature

Infos clés et site web

Lieu de la formation

- Campus Berges du Rhône (BDR)

et ESB rue de la Fraternelle LYON9 / ou Cap Compétence 63 chemin Antoine Pardon 60160 Tassin La Demi Lune

Public

Niveau(x) de recrutement

- BAC+2

Public ciblé

La Licence s'adresse à des étudiants ou salariés en reconversion titulaires d'un diplôme Bac+2 ou jugé équivalent,

Durée de la formation

700 heures réparties de la façon équitablement 350 H à l'université, 350H en centre de formation

Discipline(s)

- Assurance Banque Finance

Responsable(s) de la formation

Anne-Gabrielle ROCHE
Geneviève ROISSAC

Contact secrétariat

seg.lpbanque@univ-lyon2.fr

Et après ?

Niveau de sortie

- Licence Professionnelle

Activités visées / compétences attestées

Les enseignements visent à développer les connaissances et les compétences nécessaires au conseiller de clientèle "particulier" dans l'objectif de garantir technicité, polyvalence et capacité à évoluer :

- comprendre et analyser l'environnement économique, juridique et fiscal.
- développer la maitrise des outils (mathématiques, langage technique, techniques commerciales, outils digitaux)
- consolider ses connaissances techniques bancaires liées au marché des particuliers,
- développer ses aptitudes dans le domaine comportemental et commercial.

Secteur(s) d'activités ou types d'emploi accessibles

Le conseiller de clientèle particulier a pour rôle de contribuer efficacement à la rentabilité de l'agence en développant un portefeuille de clientèle. Il connaît les produits bancaires et sait entrer en contact avec la clientèle, proposer des prestations et solutions en lien avec la situation du client, développer la relation de confiance, négocier les conditions. Il mesure la performance de ses actions et sait travailler en équipe.

Coût de la formation

Le montant d'inscription à l'Université Lumière Lyon 2 est composé des droits d'inscription nationaux, plus la contribution Vie Etudiante et de Campus (CVEC). Plus d'informations sur cette page.