

# 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](mailto: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 maîtrise 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](#).