

bac+  
3

ECTS  
60

# L3 PRO CONSEILLER GESTIONNAIRE DE CLIENTÈLE

---

## FORMATION PAR APPRENTISSAGE

### OBJECTIFS

- Former des collaborateurs de la banque de détails aux fonctions de conseiller gestionnaire de clientèle sur le marché des particuliers
- Acquérir les fondamentaux en droit économie et gestion et les savoir-faire technique et commercial pour pouvoir développer et fidéliser un portefeuille clients

### DÉBOUCHÉS

Accès à des postes de conseillers gestionnaires de clientèle sur le marché des particuliers encore appelés Chargés de clientèle particuliers ou conseiller clientèle particulier

### PUBLIC CONCERNÉ

Titulaires d'un Bac +2 et 120 ECTS.

### CALENDRIER

**RENTRÉE** : septembre 2018

---

## Conditions d'admission

L'admissibilité s'effectue sur dossier et entretien (entretiens prévus les 19 et 20 avril 2016). Les candidats sont ensuite convoqués par les établissements bancaires partenaires. L'admission est déclarée sous réserve d'obtention d'un contrat d'alternance et dans la limite du nombre de places disponibles.

Les candidats de nationalité étrangère doivent justifier d'un niveau de français avancé pour suivre cette formation (en savoir plus : cliquez [ici](#)). La décision est prise après analyse du mérite académique, des prérequis nécessaires et du projet professionnel. L'admission finale est conditionnée à la signature d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.

---

## Coût de la formation

Droits d'inscriptions universitaires (à titre indicatif, 189 € en 2015-2016)

## Unités d'enseignement

<b>Remise à niveau</b>	Droit, économie et/ou gestion selon l'origine de l'étudiant	26h
<b>Environnement bancaire</b>	Economie monétaire et financière - Droit bancaire - Mathématiques financières - Droit patrimonial de la famille - Fiscalité - Environnement social - Anglais	202h
<b>Pratique de l'activité bancaire</b>	Produits d'épargne bancaires et non bancaires - Crédits - Prévention et gestion des risques - Les activités d'assurance - Valeurs mobilières et techniques boursières - Gestion patrimoniale - Gestion et développement d'un portefeuille - Approche globale	120h
<b>Outils bancaires</b>	Négociation et vente - Traitement des incivilités - Techniques de communication - Marketing bancaire - Tarification et clientèle des particuliers - Simulation	75h
<b>Projet tutoré</b>	Réalisation d'un mémoire sur un thème appliqué au métier visé	140h

**60 ECTS - Heures sur l'année 563h**