

# L3 PRO CHARGÉ DE CLIENTÈLE

---

## FORMATION PAR APPRENTISSAGE

### OBJECTIFS

- Former des collaborateurs travaillant en agence bancaire, sur la fonction de conseiller gestionnaire de clientèle sur le marché des particuliers.
- Acquérir des fondamentaux en droit, économie, gestion mais aussi les savoir-faire, les compétences techniques et commerciales permettant de développer et de fidéliser un portefeuille clients sur le marché des particuliers.

### DÉBOUCHÉS

Postes de chargés de clientèle sur le marché de particuliers, encore appelés conseillers gestionnaires de clientèle particuliers ou conseillers financiers. La licence chargé de clientèle a pour finalité l'insertion professionnelle, mais elle permet aussi exceptionnellement une poursuite d'études en master.

### PUBLIC CONCERNÉ

Titulaires d'un Bac +2 et 120 ECTS, type DUT (Gestion des Entreprises et Administrations, Techniques de Commercialisation...), BTS (banque ...), d'une Licence 2 d'Economie Gestion, LEA, AES, Droit.

### CALENDRIER

**RENTRÉE** : Septembre

**RYTHME** : Alternance 2 semaines en entreprise / 2 semaines en cours de septembre à juin, à l'IAE **Caen** ou à l'IUT de **Cherbourg**, puis temps plein en entreprise en juillet et août.

Ouverture de la licence pro à **Alençon** pour la rentrée 2021.

---

## Autres informations

Ouverture en décembre 2020 d'une promotion de licence professionnelle Chargé(e) de Clientèle en alternance avec le Crédit Mutuel de Normandie.

---

## Conditions d'admission

Les étudiants doivent avoir validé un Bac + 2 (120 ECTS). L'admissibilité est déclarée sur la base d'un dossier, mettant en évidence les résultats scolaires et universitaires, les activités extra-scolaires et la motivation, et d'un entretien. L'admission dépend ensuite de la signature d'un contrat d'alternance.

Les candidats de nationalité étrangère doivent justifier d'un niveau de français avancé pour suivre cette formation (en

savoir plus : cliquez [ici](#)).

---

## Coût de la formation

Contribution de Vie étudiante et de Campus (92€ en 2020/2021)

Plus d'infos sur : <http://webetu.unicaen.fr/candidater-s-inscrire/infos-pratiques/tarifs-et-modes-de-paiement/>

---

## Unités d'enseignement

<b>La banque et le système bancaire</b>	Economie monétaire et financière Économie de la banque et de l'assurance	45.5h
<b>L'environnement bancaire et les risques</b>	Marchés de capitaux et gestion des risques Mathématique et gestion financière	56h
<b>L'environnement juridique et fiscal</b>	Droit bancaire Garanties Fiscalité Droit de la famille	87.5h
<b>Ouverture</b>	Anglais Éthique	35h
<b>Gérer la relation client/prospect dans un environnement bancaire omnicanal</b>	Déclencher les prises de conscience Qualifier les projets du client	63h
<b>Conseiller le client/prospect et proposer les solutions bancaires adaptées à ses besoins</b>	Statuer sur l'opportunité de l'entrée en relation Identifier les solutions Traiter les besoins de financement Remporter l'adhésion du client et assurer le suivi	112h
<b>Contribuer au résultat de son établissement bancaire dans le respect des dispositifs réglementaires</b>	Actionner les leviers de développement Développer la satisfaction client Contribuer à l'accroissement du PNB	49h
<b>Professionalisation</b>	Méthodologie du projet tutoré Gestion du projet tutoré Alternance	252h

**60 ECTS - Heures sur l'année 700h**