

# L3 PRO CHARGÉ DE CLIENTÈLE

## FORMATION CONTINUE

### OBJECTIFS & COMPÉTENCES

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

### DÉBOUCHÉS

Postes de chargés de clientèle sur le marché de particuliers, encore appelés conseillers gestionnaires de clientèle particuliers ou conseillers financiers.

**Poursuite possible :** 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 des Administrations, Techniques de Commercialisation...), BTS (Banque...), d'une Licence 2 d'Economie Gestion, LEA, AES, Droit.

Pour les salariés et les demandeurs d'emploi, possibilité d'effectuer une demande de validation d'acquis pour les personnes n'ayant pas le niveau académique requis et justifiant d'une expérience professionnelle significative.

Cette formation s'adresse aussi bien à des salariés du secteur bancaire ou de l'assurance désirant évoluer sur le métier de chargé de clientèle particuliers qu'aux salariés d'autres secteurs sur ce métier. Elle s'adresse aux personnes en reconversion professionnelle si elles désirent mettre en valeur leur appétence commerciale.

### CALENDRIER

**RENTRÉE :** Septembre

**RYTHME :** Licence en formation continue

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 (des dispenses seront accordées selon le parcours et l'expérience du stagiaire en formation continue). Les demandeurs d'emploi devront signer un contrat de professionnalisation.

## Autres informations

Nos partenaires, banques et assureurs, cherchent des chargés de clientèle en alternance pour septembre prochain.

Des postes sont disponibles dans le Calvados, la Manche et l'Orne.

Durée du contrat d'apprentissage ou de professionnalisation : 1 an.

Code RNCP : 40193 - <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/40193/>

---

## Conditions d'admission

L'inscription pédagogique est OBLIGATOIRE et INDISPENSABLE. Elle se fait après la finalisation de votre inscription administrative.

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.

Les candidats de nationalité étrangère doivent justifier d'un niveau de français avancé pour suivre cette formation (en savoir plus : [cliquez ici](#)).

**> Sur Caen ou Cherbourg**  
**Recrutement sur dossier et entretien**  
**Ouverture des candidatures : 26 janvier 2026**  
**Clôture des candidatures : 15 mai 2026**

Déposez votre candidature sur l'application **Ecandidat** : <https://candidatures.unicaen.fr/ecandidat/>

**VAPP** : si vous n'avez pas le niveau requis à l'entrée en formation, merci de suivre la procédure : [comment effectuer la VAPP à l'IAE](#)

[Déposez votre candidature](#)

Les délais d'accès dépendent des dates de rentrée universitaire et des dates de candidature que vous retrouverez sur [eCandidat](#).

---

## Coût de la formation

nous contacter

---

## Unités d'enseignement

<b>Comprendre l'env. éco. de la banque et de l'assurance</b>	Environnement monétaire Economie de la banque et de l'assurance Organisation marchés financiers Mathématiques financière Offre ISR des banques et des assurances	94.5h
<b>Maîtriser l'environnement juridique</b>	Fondamentaux du droit privé Droit bancaire Garanties du crédit Fiscalité du particulier Fondamentaux du droit des biens Statut juridique familial du client Fondamentaux du droit de l'assurance Assurance-vie	122.5h
<b>Gérer la relation client / prospect</b>	Déclencher les prises de conscience Qualifier les projets du client Digitaliser la relation client	70h

<b>Conseiller le client / prospect</b>	Statuer sur l'opportunité de l'entrée en relation Répondre aux besoins du client Traiter les besoins de financement Remporter l'adhésion du client et assurer le suivi	98h
<b>Contribuer au résultat de son établissement bancaire</b>	Actionner les leviers de développement Développer la satisfaction client Contribuer à l'accroissement du PNB	42h
<b>Développer son autonomie dans le travail</b>	Communiquer en anglais Rédiger un mémoire de recherche (méthodologie) Gérer sa posture professionnelle Préparer la certification AMF	77h
<b>Maîtriser les usages digitaux et numériques</b>	Gérer son image professionnelle (Linkedin) Maîtriser les outils numériques (Excel)	14h
<b>Construction du projet tutoté et professionnel</b>	Construire une action commerciale Maîtriser l'orthographe et l'expression écrite avec ECRI+ Rédiger un mémoire de recherche	80.5h
<b>60 ECTS - Heures sur l'année 598.5h</b>		

## Modalités Pédagogiques

Les modalités pédagogiques sont adaptées en fonction des compétences et connaissances visées par l'enseignement. Sont notamment mobilisés les cours magistraux (CM), les travaux dirigés (TD) et/ou les mises en situation.

## Modalités d'évaluation

Selon les objectifs de la formation, le contrôle des connaissances et des compétences peut mobiliser différentes modalités d'évaluation tels le contrôle terminal, le contrôle continu, ou une combinaison de contrôle terminal et de contrôle continu. Ces évaluations peuvent prendre des formes variées (écrits et ou oral, travail de groupe, rapport/mémoires, etc.). Ces modalités sont indiquées aux apprenants dans les délais règlementaires. Les règles applicables au contrôle des connaissances et compétences pour l'université de Caen Normandie sont disponibles dans [le règlement des études](#).

## Aménagements

Les stagiaires dans des situations particulières peuvent bénéficier d'aménagements dans l'organisation et le déroulement de leurs études. Prendre contact en amont avec la composante. Le Relais handicap santé apporte un accompagnement personnalisé aux personnes en situation de handicap durant toute leur formation afin de faciliter leur intégration pédagogique. [Prendre contact avec nos référents](#).

Dans le cadre d'une formation en alternance, le Référent Handicap Alternance apporte un accompagnement spécifique aux personnes en situation de handicap avant l'entrée en formation puis durant toute leur formation avec le Relais Handicap Santé. Référent Handicap Alternance : Romain Denis - 02 31 56 51 93 - [cfalternance@unicaen.fr](mailto:cfalternance@unicaen.fr)

## Insertion professionnelle

77,9% de l'ensemble des diplômés des Licences 2019 UNICAEN poursuivent toujours des études 6 mois après l'obtention du diplôme. Parmi eux, 85,5% sont inscrits dans une première année de Master à l'université de Caen Normandie ou ailleurs (enquête réalisée en 2020). [Pour en savoir plus sur le devenir des diplômés de chaque LICENCE](#).