



# Licence (LP) mention Assurance, Banque, Finance : Chargé de clientèle, parcours Chargé de clientèle particuliers

## Parcours

- Chargé de clientèle



## Rythme

### Rythme

- Temps plein
- En alternance
- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation

### Modalités

- Présentiel

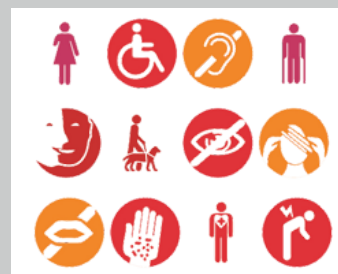
## Renseignements

[https://tsm-education.fr/formation/licences-bachelors/licence-gestion/parcours-charge-de-clientele-particuliers-lp](https://tsm-education.fr/formations/licences-bachelors/licence-gestion/parcours-charge-de-clientele-particuliers-lp)

[lp.banque@tsm-education.fr](mailto:lp.banque@tsm-education.fr)

Admission  
<https://tsm-education.fr/formation/licences-bachelors/licence-gestion/parcours-charge-de-clientele-particuliers-lp?tab=admission>

## Portail Handicap



<https://www.ut-capitole.fr/handicap>

## Infos générales

### Durée de la formation

1 an



## Lieu(x) de la formation

Toulouse;Albi

## Stage(s)

Non

## Langues d'enseignement

Français

## Accessible en

- Formation en alternance
- Formation en apprentissage

## / Présentation

Les métiers de la banque vous passionnent et vous voulez approfondir vos connaissances dans un secteur qui comprend une grande diversité de métiers et offre de très belles perspectives d'évolution ? Vous souhaitez choisir l'alternance dans la banque pour vous assurer une vie professionnelle pleine d'opportunités ?

La Licence professionnelle spécialité "Chargé de clientèle particuliers", vous enseigne les connaissances fondamentales et vous permet d'acquérir le savoir-faire nécessaire pour accéder aux **fonctions commerciales** et de **conseil à la clientèle** des établissements financiers ou de crédit. À la fin de la licence, les étudiants seront capables d'exercer le métier de conseiller gestionnaire de clientèle particuliers, tout en étant polyvalents et évolutifs.

## Enjeux

L'objectif de la Licence professionnelle Chargé de clientèle particuliers est de former des spécialistes des métiers de la banque maîtrisant un ensemble de techniques juridiques, financières, fiscales et commerciales.

## Lieux

Toulouse;Albi

La formation est dispensée dans les locaux de l'ESBanque à Labège / Toulouse.

**Ouverture d'un nouveau parcours de la licence professionnelle Chargé de clientèle particuliers à Albi.**

## Responsable(s) de la formation

- M. CEDRIC PALLUEL

## Partenariats

## Établissements

La Licence professionnelle Chargé de clientèle particuliers à **Toulouse / Labège** est proposée dans le cadre d'un partenariat entre TSM et le L'[Ecole Supérieure de la Banque \(ESBanque\)](#).

La Licence professionnelle Chargé de clientèle particuliers à **Albi** est en partenariat avec [DIFCAM](#), CFA des Métiers de la Banque et de l'Assurance.

## **Contacts**

### **Contact TSM**

[lp.banque@tsm-education.fr](mailto:lp.banque@tsm-education.fr)

### **Contact ESBanque / Toulouse**

Christopher GUERIN

[christopher.guerin@esbanque.fr](mailto:christopher.guerin@esbanque.fr)

### **Contact DIFCAM / Albi**

Stéphanie FIJALKOW

[stephanie.fijalkow@difcam.com](mailto:stephanie.fijalkow@difcam.com)

## **/ Admission**

### **Pré-requis**

#### **Niveau(x) de recrutement**

Bac + 2

#### **Public ciblé**

Personnes titulaires d'un diplôme de niveau bac+2 (120 crédits) dans les domaines de la banque, du management des unités commerciales, ou du commerce.

### **Candidature**

#### **Modalités de candidature**

Retrouvez toutes les informations (dates et procédures) sur les candidatures à la [LP Assurance, Banque, Finance : Chargé de clientèle, parcours-type Chargé de clientèle particuliers](#) sur le site de Toulouse School of Management.

## **/ Programme**

**Durée** : 700 heures

### **Semestre 5**

#### **Bloc 1 - Exploiter des données à des fins d'analyse**

- Monnaie - Politique monétaire
- Intermédiation bancaire
- Marchés financiers

#### **Bloc 2 - S'exprimer et communiquer à l'oral, à l'écrit et dans au moins une langue étrangère**

- Déclencher les prises de conscience
- Anglais de la finance

### **Bloc 3 - Agir en responsabilité au sein d'une organisation professionnelle**

- Droit bancaire
- Audit - Organisation et stratégie

## **Semestre 6**

### **Bloc 4 - Appréhender le monde des affaires**

- Système bancaire français et européen
- Qualifier les projets du client
- Environnement de l'assurance

### **Bloc 5 - Utiliser des techniques et outils de gestion**

- Actionner les leviers de développement
- Développer la satisfaction client
- Contribuer à l'accroissement du PNB
- Droit de l'assurance
- Fiscalité des particuliers
- Gestion boursière

### **Bloc 6 - Développer des pratiques professionnelles en gestion**

- Qualité, sécurité, environnement
- Statuer sur l'opportunité de l'entrée en relation
- Identifier les solutions
- Remporter l'adhésion du client
- Traiter les besoins de financement

### **Bloc 7 - Utiliser les outils numériques de référence**

- La banque vers le digital
- Comportement du consommateur

### **Bloc 8 - Se positionner vis à vis d'un champ professionnel**

- Mission professionnelle
- Projet tutoré
- Grand oral

## **Rythme**

### **Alternance**

2 semaines en formation et 2 semaines en entreprise, de septembre à juin.

## **Évaluation**

## **Méthodes et moyens pédagogiques**

Pour une formation en présentiel, l'enseignement est adapté au nombre d'étudiants admis en Licence. A côté des enseignements théoriques dispensés par les enseignants, l'intervention de professionnels permet une approche pratique et concrète des thématiques étudiées. L'étudiant a également un accès libre aux diverses ressources universitaires : salles informatiques, laboratoires de langues ou service commun de la documentation.

Consultez les [modalités de contrôle des connaissances et des compétences \(MCCC\) de la formation](#).

## / Et après ?

### Niveau de sortie

#### Année post-bac de sortie

- Bac + 3

### Fiche RNCP

[40193](#)

### Poursuites d'études

[Master 1 mention Monnaie, Banque, Finance parcours type Banque et Finance \(FA\)](#)

[Master 2 mention Monnaie, Banque, Finance, Assurance parcours-type Chargé d'Affaires Professionnels \(FA\)](#)

[Master 2 mention Monnaie, Banque, Finance, Assurance parcours-type Conseiller Patrimonial Agence \(FA\)](#)

### Débouchés professionnels

#### Secteurs d'activité ou type d'emploi

Cette formation prépare au métier de Chargé de clientèle particuliers.

#### Secteurs d'activité ou type d'emploi

Économie et Finance;Banque;Finance;Assurance