



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

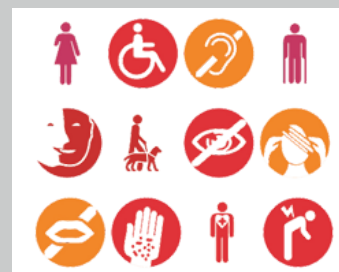
Renseignements

<https://tsm-education.fr/formations/licences-bachelors/licence-gestion/parcours-charge-de-clientele-particuliers-lp>

lp.banque@tsm-education.fr

Admission
<https://tsm-education.fr/formations/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

Contact ESBanque / Toulouse

Christopher GUERIN

christopher.guerin@esbanque.fr

Contact DIFCAM / Albi

Stéphanie FIJALKOW

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

Conditions d'admission / Modalités de sélection

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 : 484h/DIFCAM - 532h/ESBanque de cours (cours magistraux et travaux dirigés)

Semestre 5 - Albi (DIFCAM)

Bloc 01 - Exploiter des données à des fins d'analyse

- Monnaie - Politique monétaire
- Intermédiation bancaire
- Marchés financiers

Bloc 02 - S'exprimer et communiquer à l'oral, à l'écrit et dans au moins une langue étrangère

- Anglais de la finance
- Gestion de la relation

Bloc 03 - Agir en responsabilité au sein d'une organisation professionnelle

- Droit bancaire
- Audit - Organisation et stratégie

Bloc 04 - Appréhender le monde des affaires

- Système bancaire français et européen
- Environnement de l'assurance
- Environnement bancaire

Semestre 5 - Toulouse (ESBanque)

Bloc 01 - Exploiter des données à des fins d'analyse

- Monnaie - Politique monétaire
- Intermédiation bancaire
- Marchés financiers

Bloc 02 - 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 03 - Agir en responsabilité au sein d'une organisation professionnelle

- Audit - Organisation et stratégie
- Droit bancaire

Bloc 04 - Appréhender le monde des affaires

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

Semestre 6 - Albi (DIFCAM)

Bloc 05 - Utiliser des techniques et outils de gestion

- Droit de l'assurance
- Fiscalité des particuliers
- Gestion boursière
- Les solutions d'assurance proposées aux particuliers
- Les solutions de financement proposés aux particuliers
- L'organisation commerciale et les indicateurs de la performance du point de vente

Bloc 06 - Développer des pratiques professionnelles en gestion

- Qualité Sécurité Environnement
- Les techniques commerciales
- Simulation de gestion d'agence : Bankéo
- AMF

- Vente conseil

Bloc 07 - Utiliser les outils numériques de référence

- La banque vers le digital
- Comportement du consommateur

Bloc 08 - Se positionner vis à vis d'un champ professionnel

- Rentrée institutionnelle TSM
- Projet professionnel : Evaluation en Entreprise
- Projet tutoré (action commerciale)

Semestre 6 - Toulouse (ESBanque)

Bloc 05 - 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 06 - Développer des pratiques professionnelles en gestion

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

Bloc 07 - Utiliser les outils numériques de référence

- La banque vers le digital
- Comportement du consommateur

Bloc 08 - Se positionner vis à vis d'un champ professionnel

- Projet tutoré
- Grand oral
- Bilan professionnel et évaluation de la période en entreprise
- Rentrée institutionnelle TSM

Rythme

Alternance

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

Évaluation

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](#)

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

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

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