

# LICENCE PROFESSIONNELLE CONSEILLER CLIENTÈLE EXPERT

· LICENCE PROFESSIONNELLE CONSEILLER CLIENTÈLE EXPERT

**La licence professionnelle Assurance Banque Finance (ABF) en alternance vise à former, en partenariat avec le Centre de formation de la profession bancaire (CFPB), de jeunes alternants.**

## Présentation

La licence professionnelle Assurance Banque Finance (ABF) en alternance vise à former, en partenariat avec le Centre de formation de la profession bancaire (CFPB), de jeunes alternants (en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation) au métier de chargé de clientèle ou conseiller clientèle de particuliers en banque.

La formation repose sur des enseignements fondamentaux dispensés à l'Université (9 semaines), des cours appliqués assurés au CFPB par des praticiens de la banque commerciale (9 semaines) et des périodes de mise en situation de travail (27 semaines entre septembre et août).

Les étudiants doivent, au terme de la formation, être capables de prendre en charge un poste de conseiller de clientèle grand public. Après plusieurs années d'expérience professionnelle, et éventuellement une formation complémentaire, des évolutions de carrière sont possibles vers le métier de conseiller de clientèle de professionnels, de chargé d'affaires entreprises ou vers des postes de management (direction d'agence ou d'un réseau d'agences).

La licence ABF propose également un parcours en formation continue s'adressant à des chargés de clientèle désireux de monter en compétence sur une clientèle bonne gamme.

## Candidature

### Modalités de candidature

Pour les étudiants non inscrits à l'Université Lyon 2 et les étudiants de notre Université souhaitant changer d'orientation, les candidatures sont à déposer sur la plateforme [eCandidat](https://www.univ-lyon2.fr/)

## Infos clés et site web

### Lieu de la formation

- Campus Berges du Rhône (BDR)

### Public

#### Public ciblé

La licence professionnelle s'adresse à des étudiant.es titulaires d'un diplôme Bac +2 ou jugé équivalent : L2 économie-gestion, L2 AES, autres L2 en réorientation, BTS, DUT (notamment Techniques de commercialisation, GACO ou GEA).

### Durée de la formation

500

### Responsable(s) de la formation

[Gaël LEBOEUF](#)

### Contact secrétariat

[Amélie BICHAT](#)  
Tél : 04.78.69.76.07

### Rythme

#### Formation continue

- Parcours Conseiller clientèle expert (CCE) : exclusivement en formation continue.

#### Contrat de professionnalisation

- Parcours Conseiller clientèle en alternance (CCA) : tous les étudiant.es suivent la formation

[Consultez le calendrier et les modalités de candidature de l'UFR économie et gestion](#)

### Inscription des étudiant.es internationaux.ales

**Candidat.es de l'Union Européenne**, de l'Espace Économique Européen ou de la Suisse

Inscription en L2, L3, M1, M2 ou doctorat : dossier de "Demande d'accès" (téléchargeable courant mai sur le site des composantes ou via [eCandidat](#)).

### Etudiant.es non européen.nes

Inscription en L2, L3, M1, M2, Doctorat :

- Vous résidez dans un pays équipé de Campus France : la procédure CEF /Campus France est en ligne sur le site Campus France de votre pays
- Vous résidez en France ou dans un pays non équipé de Campus France : vous devez déposer un dossier "Demande d'Accès"

### Modalités de candidature spécifiques

Recrutement en formation initiale en trois temps :

- Examen des dossiers de candidature par les responsables universitaires,
- Entretiens express à l'université avec les banques partenaires de la formation,
- Entretiens d'approfondissement avec les responsables ressources humaines des entreprises d'accueil.

Recrutement en formation continue sur dossier. Un entretien complémentaire est parfois demandé.

## Programme

Les UE sont évaluées par des examens écrits ou oraux. En formation initiale, le projet tutoré fait l'objet d'un encadrement personnalisé et donne lieu à une soutenance devant un jury composé d'universitaires et de professionnel.les. L'UE insertion professionnelle donne lieu à la soutenance d'un mémoire à la fois en formation initiale et en formation continue.

## Compétences

## Et après ?

### Activités visées / compétences attestées

- Maîtriser les techniques de négociation et de vente,
- Adopter un comportement commercial dans le respect des attentes du client,
- Connaître et promouvoir la gamme des services et des produits dans le respect des règles de conformité,
- Maîtriser les axes de développement de la rentabilité d'un portefeuille,

après avoir signé un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation avec l'une des banques partenaires de la formation.

### Coût de la formation

Droits d'inscription 2020 /2021 en licence 170 euros + [Contribution Vie Étudiante et de Campus \(CVEC\)](#) 92 euros.

- Prévenir et gérer les risques, notamment le risque de conformité,
- Gérer la relation clientèle.

## Connaissances à acquérir

- Connaissances sur l'environnement bancaire : conjoncture économique, systèmes financiers, économie de la banque, marché de capitaux.
- Connaissances liées au métier : fiscalité du particulier, approche globale, vente et négociation de produits de financement, d'épargne, valeurs mobilières, crédits, produits d'épargne bilancielle et non bilancielle (assurance-vie, SICAV et FCP), produits d'assurance de personnes et de biens.

## Secteur(s) d'activités ou types d'emploi accessibles

- **Parcours Conseiller clientèle en alternance (CCA)** : Conseiller clientèle de particuliers grand public / Chargé de relation clientèle bancaire / Conseiller financier grand public.
- **Parcours Conseiller clientèle expert (CCE)** : Conseiller clientèle de particuliers clientèle intermédiaire / bonne gamme

### Code NSF :

- 312 Commerce, vente
- 313 Finance, banque, assurances

### Codes des fiches ROME les plus proches :

- C1203 relation clients Banque / Finance
- C1206 gestion de clientèle bancaire.