

Assurance banque finance : Chargé de clientèle particuliers (Albi)

Libelle	ECTS	Semestre	CM	TD	TP	CTDI	TPDE	1/2 jours terrain	mois de stage	heures de projet	UE à choix ?	Compétences attendues (à renseigner pour chaque UE et module)	Bloc de compétences (indiquer à quel bloc ces compétences sont rattachées)
<b>UE 1 : Environnement économique et organisationnel de la banque et de l'assurance</b>	<b>6</b>	<b>5</b>	<b>25</b>	<b>51</b>	<b>8</b>						<b>NON</b>	<b>Comprendre l'environnement bancaire</b>	
L'économie monétaire		5	4	8	2							comprendre l'environnement économique	
Les marchés financiers		5	4	8	3							maîtriser les risques inhérents aux placements financiers	
L'organisation commerciale et indicateurs de performance du point de vente		5	4	8	2							appréhender le fonctionnement d'une agence bancaire	
L'informatique bancaire		5	4	8								maîtriser les NTIC	
L'anglais bancaire et financier		5	5	10								Savoir accueillir un client anglophone	
La gestion des risques		5	4	9	1							appréhender les risques liés aux opérations bancaires	
<b>UE 2 : Environnement juridique, fiscal et financier de la banque et de l'assurance</b>	<b>6</b>	<b>5</b>	<b>29</b>	<b>54</b>	<b>9,5</b>						<b>NON</b>	<b>comprendre l'environnement juridique et fiscal</b>	
L'environnement réglementaire		5	4	6,5	1							connaître les contraintes liées aux activités de banque-assurance	
Le droit bancaire		5	4	6,5	1							connaître les droits et obligations de la banque et de son client	
L'approche de la gestion patrimoniale		5	6	11	2							savoir comprendre une situation patrimoniale	
La fiscalité		5	7	14	3							maîtriser le fonctionnement de l'IRPP et l'IS	
L'analyse financière		5	8	16	2,5							savoir analyser un bilan et un compte résultat	
<b>UE 3 : Connaissance des produits et services bancaires et d'assurance</b>	<b>6</b>	<b>5</b>	<b>28</b>	<b>53</b>	<b>7,5</b>						<b>NON</b>	<b>Maîtriser les caractéristiques des services et produits bancaires et d'assurance</b>	
L'ouverture et la gestion du compte de dépôt		5	4	7	1							Maîtriser les caractéristiques des comptes de dépôt	
Les produits d'épargne		5	5	8,5	1							Maîtriser les caractéristiques des produits d'épargne (PEL, CEL, LEP, LDD, ...)	
Les produits d'assurance		3	9	18	3							Maîtriser les caractéristiques des produits d'assurance	
Les crédits proposés aux particuliers		5	6	13	1,5							Maîtriser les caractéristiques des crédits consommation et habitat	
Le financement de l'activité professionnelle		5	4	6,5	1							connaître le client professionnel	
<b>UE 4 : Découverte et gestion de de la clientèle dans une logique multicanal</b>	<b>6</b>	<b>5</b>	<b>21</b>	<b>54</b>	<b>4</b>						<b>NON</b>	<b>Savoir gérer et développer le portefeuille client</b>	
La gestion de la clientèle		5	10	20	3							connaître le client et ses besoins, gérer efficacement la relation	
Le marketing bancaire et la banque digitale		5	11	22	1							connaître les outils d'analyse du comportement du client	
Simulations de gestion d'agence		5		12								appréhender la difficulté de pilotage d'une agence bancaire	
<b>UE 5 : Commercialisation des produits et services bancaires et d'assurance</b>	<b>6</b>	<b>5</b>	<b>9</b>	<b>19</b>	<b>78</b>						<b>NON</b>	<b>Conduire et conclure un entretien commercial dans une logique de conseil</b>	
Les techniques de vente et de négociation		5	4	9	2							maîtriser les fondamentaux de la vente	

La vente rapide (simulations)		5			36							connaître les méthodes de vente à l'accueil
La vente à distance		5	5	10								Savoir utiliser les différents moyens de vente à distance
La vente conseil (simulations)		5			40							maîtriser la commercialisation de produits et services bancaires et d'assurance en bureau
<b>UE 1 : Projet</b>	<b>12</b>	<b>6</b>								<b>150</b>	<b>NON</b>	<b>analyser et résoudre une problématique de la banque-assurance</b>
<b>UE 2 : Période en entreprise</b>	<b>18</b>	<b>6</b>					<b>4 mois de stage ou 33 semaines d'alternance</b>				<b>NON</b>	<b>apprendre le métier quotidien d'un conseiller débutant</b>
<b>SPORT</b>												