

Libellé : Assurance banque finance : chargé de clientèle particuliers (Toulouse)

Libellé	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)
UE 1 : Environnement économique et organisationnel de la banque et de l'assurance	6	5	25	51	8						NON	Comprendre l'environnement bancaire	
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	
UE 2 : Environnement juridique, fiscal et financier de la banque et de l'assurance	6	5	29	54	9,5						NON	comprendre l'environnement juridique et fiscal	
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	
UE 3 : Connaissance des produits et services bancaires et d'assurance	6	5	28	53	7,5						NON	Maîtriser les caractéristiques des services et produits bancaires et d'assurance	
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		5	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	
UE 4 : Découverte et gestion de de la clientèle dans une logique multicanal	6	5	21	54	4						NON	Savoir gérer et développer le portefeuille client	
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	
UE 5 : Commercialisation des produits et services bancaires et d'assurance	6	5	9	19	78						NON	Conduire et conclure un entretien commercial dans une logique de conseil	
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	
SPORT													
UE 1 : Projet	12	6								150	NON	analyser et résoudre une problématique de la banque-assurance	
UE 2 : STAGE	18	6							4		NON	apprendre le métier quotidien d'un conseiller débutant	