

**Intitulé**

Intitulé du parcours type : Management financier et marketing des services

Mention de rattachement : Assurance, banque, finance : chargé de clientèle

COMUE / UNIVERSITE / ECOLE : UNIVERSITE GRENOBLE ALPES

**Secteurs d'activités et types d'emplois accessibles par le détenteur de ce parcours type**

K Activités financières et d'assurance / Assurance, Banque, Finance

**Structures d'emploi**

De petites et moyennes entreprises

Des sociétés financières (conseil, crédit, courtage...)

**Type d'emploi**

Conseiller ou Chargé de clientèle de particuliers

Conseiller en assurance

Conseiller financier

Crédit manager

Chargé d'études commerciales

Trésorier

**Code ROME (5)**

C1206 GESTION DE CLIENTELE BANCAIRE

C1103 COURTAGE EN ASSURANCES

C1102 CONSEIL CLIENTELE EN ASSURANCES

D1402 RELATION COMMERCIALE GRANDS COMPTES ET ENTREPRISES

C1203 RELATION CLIENTS BANQUE/FINANCE

**Activités et compétences spécifiques du parcours type**

Activités visées par le parcours type

Compétences attestées pour pouvoir exercer ces activités

**Gestion d'un portefeuille client**

Accueillir et renseigner les clients

Développer le portefeuille tout en appliquant les principes de négociation

**Conseils personnalisés sur les produits bancaires et d'assurance**

Proposer les produits adaptés et le cas échéant, leurs spécificités fiscales

Orienter les clients vers d'autres interlocuteurs

**Développement de l'activité commerciale tout en maîtrisant les risques**

Appréhender les risques spécifiques à l'activité bancaire et d'assurance

Adopter une approche de crédit manager

**Développement de l'activité bancaire et d'assurance**

Etre force de propositions, tout en maîtrisant les techniques de négociation

Conquérir et fidéliser les clients, tout en ayant le sens du relationnel et de la communication

**Eclairage de la clientèle sur les marchés financiers**

Expliquez le fonctionnement des marchés, en termes de structure et de produits

Conseiller en matière de gestion de portefeuille titres et orienter, en cas de besoin, vers des spécialistes

**Mise en œuvre des obligations réglementaires et juridiques des opérations bancaires et d'assurance**

Veiller à l'application de la législation en vigueur par type de clients et par type d'activités

Transmettre des informations pertinentes aux collaborateurs (reporting)

**Évaluation de la situation financière des clients**

Gérer le risque clients

Montrer aux interlocuteurs l'importance des outils d'analyse financière

**Aide à la gestion à court terme de l'entreprise**

Procéder à un diagnostic de la trésorerie de l'entreprise

Trouver des solutions adaptées pour optimiser la trésorerie

**Digitalisation des opérations bancaires**

Promouvoir la relation clients à distance

Inciter les clients à utiliser les nouveaux canaux, pour accéder à leur banque

<b>Spécialités de formation</b>		
313M - ECHANGES ET GESTION FINANCES, BANQUE, ASSURANCES, IMMOBILIER FINANCES, BANQUES, ASSURANCES (NON INDIQUEE OU AUTRE)		
313T - ECHANGES ET GESTION FINANCES, BANQUE, ASSURANCES, IMMOBILIER INSTRUCTION DE DOSSIERS, TRAITEMENTS DE FLUX ET DE PRODUITS FINANCIERS		
313- ECHANGES ET GESTION FINANCES, BANQUE, ASSURANCES, IMMOBILIER		
<b>Mots clefs</b>		
PRODUITS FINANCIERS ET D'ASSURANCE		
NEGOCIATION		
RISQUES CREDIT		
GESTION PORTEFEUILLE CLIENTS		
<b>Modalités d'accès pour le parcours concerné (uniquement si différentes de celles appliquées pour la mention de rattachement)</b>		
Conditions d'inscription à la certification		Composition des jurys
Après un parcours de formation sous statut élève ou étudiant	OUI	une moitié d'enseignants-chercheurs, d'enseignants ou de chercheurs participant à la formation des professionnels qualifiés ayant contribué aux enseignements des professionnels qualifiés n'ayant pas contribué aux enseignements
Après un contrat d'apprentissage	OUI	une moitié d'enseignants-chercheurs, d'enseignants ou de chercheurs participant à la formation des professionnels qualifiés ayant contribué aux enseignements des professionnels qualifiés n'ayant pas contribué aux enseignements
Après une formation continue	OUI	une moitié d'enseignants-chercheurs, d'enseignants ou de chercheurs participant à la formation des professionnels qualifiés ayant contribué aux enseignements des professionnels qualifiés n'ayant pas contribué aux enseignements
En contrat de professionnalisation	OUI	une moitié d'enseignants-chercheurs, d'enseignants ou de chercheurs participant à la formation des professionnels qualifiés ayant contribué aux enseignements des professionnels qualifiés n'ayant pas contribué aux enseignements
Par candidature individuelle	OUI	une moitié d'enseignants-chercheurs, d'enseignants ou de chercheurs participant à la formation des professionnels qualifiés ayant contribué aux enseignements des professionnels qualifiés n'ayant pas contribué aux enseignements
		Composition des jurys VAE
Par expérience dispositif VAE prévue en 2002	OUI	une majorité d'enseignants-chercheurs des personnes ayant une activité principale autre que l'enseignement et compétentes pour apprécier la nature des acquis, notamment professionnels, dont la validation est sollicitée.
<b>Le cas échéant, ciblez trois compétences associées et leurs UE afférentes</b>		
Compétences		UE
Négociation commerciale		UE 3 Spécialisation
Techniques Bancaires et Marchés de l'assurance		UE 3 Spécialisation
Analyse financière		UE 2 Management financier
<b>Statistiques</b>		
Insertion Professionnelle LP ABF (sources Université Grenoble Alpes Enquête réalisée en 2016 par l'Observatoire de l'Université sur les diplômés 2015, 1 an après l'obtention du diplôme) :		
Site de Grenoble : 30 diplômés = 100% réussite (1 formation continue + 29 en alternance) / insertion : 100% en emploi (22.2% en CDD et 77.9% en CDI) en Auvergne Rhône Alpes		
Site de Valence : effectifs : 57/ réussite : 96,5 %/ insertion pro : 90.3%/ emploi Auvergne Rhône Alpes : 82.1%/emploi correspondant à la spécialité du parcours : 96.4%		
<b>Lieu de certification</b>		
UNIVERSITE GRENOBLE ALPES - 38400 Saint Martin d'Hères		
<b>Lieu(x) de préparation à la certification déclaré(s) par l'organisme certificateur</b>		
Site de Grenoble : GRENOBLE IAE 525 Avenue Centrale 38400 Saint Martin d'Hères		
Site de Valence : IUT de valence 51 rue Barthélémy de Laffémas 26000 Valence		
<b>Historique</b>		
Ce parcours a pour vocation de former des Apprenants, à occuper le poste de chargé de clientèle de particuliers, dans les entreprises de banques et d'assurance. Répondant à un véritable besoin, le parcours a été mis en place en 2001, en très étroite collaboration avec les entreprises des deux secteurs. Ce parcours demeure un tremplin vers d'autres métiers, comme chargé de clientèle des professionnels, chargé d'affaires, Managers...		
<b>Liste des liens sources</b>		
Site internet de l'autorité délivrant la certification <a href="http://www.univ-grenoble-alpes.fr">http://www.univ-grenoble-alpes.fr</a>		