

Domaine : Droit Economie Gestion Mention : Assurances, Banque, Finances Spécialité : Conseiller Gestionnaire de Clientèle sur le marché des particuliers

RNCP10229 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	313w
Code(s) ROME	C1201, C1203, C1206
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Université de Nantes

<http://www.univ-nantes.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Liste des activités visées par le diplôme, le titre ou le certificat

- Accueillir un client, répondre à sa demande et lui proposer une offre adaptée
- Définir, organiser et réaliser une action commerciale sur son portefeuille client
- Elargir le portefeuille clients
- Entrer en relation par téléphone et lors de visites
- Conduire un entretien de vente-conseil
- Apprécier le risque client
- Conduire ou participer à une action commerciale collective
- Monter et suivre les dossiers des clients
- Réaliser les relances nécessaires
- Rendre compte
- Contribuer à l'efficacité commerciale globale de l'agence

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Compétences ou capacités évaluées

- Capacité à enrichir le portefeuille clients de l'agence
- Capacité à mettre en œuvre une approche globale de la relation clientèle
- Capacité à entrer en relation avec la clientèle pour une relation durable
- Maîtrise des techniques de communication et d'entretien commercial
- Connaissance des principaux produits bancaires
- Maîtrise de l'ouverture et de la gestion des comptes de dépôt
- Capacité à définir et mettre en œuvre une stratégie de portefeuille de clients
- Pouvoir s'appuyer sur une culture générale de base touchant à l'environnement social, économique et juridique

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Essentiellement pour les sociétés bancaires et les institutions bancaires

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Conseiller Gestionnaire de Clientèle sur le marché des particuliers
- Conseiller Commercial sur le marché des particuliers
- Chargé de Clientèle
- Agent commercial
- Attaché de clientèle

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Élevée (4/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 3 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible, Lien formation-emploi, Inadéquation géographique
Salaire médian (mensuel)	2 369 €
Diplôme le plus fréquent	Diplôme de niveau bac+2 (DUT, BTS, Deug ou équivalent) en échanges et gestion (28 % des actifs en emploi)
Familles professionnelles (FAP)	QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque · tension 5/5 (Très élevée) QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	8 289
Jugés difficiles à recruter	15 %
Emplois saisonniers	1 %
Familles professionnelles (FAP)	QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE

Si l'ingénierie est prévue à cet effet

COMPOSITION DU JURY — CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Si l'ingénierie est prévue à cet effet

COMPOSITION DU JURY — VAE

Un jury composé à parts égales d'universitaires et de professionnels, proposé par le Directeur de l'IEMN-IAE et arrêté par le Président de l'Université, se réunit pour chacune des sessions afin de délibérer

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

www.univ-nantes.fr/formation

http://www.iemn-iae.univ-nantes.fr/SI0014/0/fiche___formation/&RH=IAE_FR1&ONGLET=2

<http://www.univ-nantes.fr/formation>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/10229/>