

Domaine Droit, Economie, Gestion, Mention Assurance, Banque, Finance, Spécialité Conseiller gestionnaire de clientèle sur le marché des particuliers.

RNCP14109 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	122, 313
Code(s) ROME	C1206, C1102
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Ministère chargé de l'enseignement supérieur

Université de Strasbourg

<http://www.unistra.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le titulaire de ce diplôme peut exercer les activités suivantes :

- il reçoit et conseille la clientèle
- il gère un portefeuille de plusieurs clients
- il vend des produits et services bancaires aux particuliers en vue de les fidéliser
- il assure et supervise des opérations techniques
- il prospecte de nouveaux clients
- il contribue à l'efficacité commerciale globale de l'agence en réalisant des objectifs commerciaux

COMPÉTENCES ATTESTÉES

A l'issue de la formation, l'étudiant a acquis un ensemble de savoirs, savoir-faire, savoir-être:

- il a acquis des connaissances générales sur l'environnement économique et juridique dans les secteurs de la banque, de la finance et de l'assurance.
- a des connaissances approfondies de la gestion bancaire et financière
- est capable d'analyser les besoins des clients et aptitude à la vente
- maîtrise l'outil informatique, les techniques de communication et d'entretien commercial
- maîtrise les calculs financiers pour mettre en oeuvre les principaux produits bancaires
- est capable d'appréhender les risques et les limites des éléments négociables
- est capable de nouer une relation durable avec la clientèle

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Ces professionnels travaillent dans les secteurs de la banque et de la finance.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Ce professionnel peut prétendre aux emplois suivants :

- conseiller(-e) clientèle de particuliers
- chargé(-e) de clientèle banque

Possibilités d'évolution :

- conseillers patrimoniaux
- conseillers clientèle de professionnels

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)	2 295 €
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) QDX01 — Employés et techniciens commerciaux des assurances · tension 3/5 (Modérée) QDX02 — Cadres et indépendants commerciaux des assurances · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	16 597
Jugés difficiles à recruter	24 %
Emplois saisonniers	3 %
Familles professionnelles (FAP)	QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque QDX01 — Employés et techniciens commerciaux des assurances QDX02 — Cadres et indépendants commerciaux des assurances

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Apprentissage, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE

Jury nommé par le Président de l'Université.

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Université de Strasbourg
Faculté de Droit, de Sciences Politiques et de Gestion

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/14109/>