

Commerce spécialité Commercialisation de produits et services financiers

RNCP16519 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	313
Code(s) ROME	C1207
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Université de Bretagne Occidentale - Brest

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

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Ce chargé de clientèle particulier est amené à prendre en responsabilité l'accueil et le suivi des dossiers. Sa mission est d'assurer la promotion et la vente de l'offre courante de bancassurance (épargne, crédit, assurance vie, incendie, accidents et risques divers...) pour répondre aux besoins d'une clientèle « moyenne gamme ». Plurivalent, il exerce des fonctions commerciales juridiques et fiscales. A partir de l'interprétation d'une typologie de clientèle, il établit un plan de prospection et définit un argumentaire en adéquation avec la politique commerciale de l'établissement.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Afin de mener à bien ces activités il mobilisera les compétences techniques, commerciales, managériales et comportementales suivantes :

Compétences techniques :

- connaître et mettre en oeuvre les techniques de financement
- Dresser le tableau comparatif de l'ensemble des financements courants commercialisés par la Banque auprès des particuliers,
- Ajuster les modalités de financement aux besoins de l'emprunteur,
- Réunir et apprécier les garanties,

Opérations boursières

- Exécuter un ordre de bourse simple,
- Appliquer les options en matière de fiscalité des valeurs mobilières,

Droit et fiscalité

- Analyser la responsabilité juridique du banquier,
- Appliquer les procédures de recouvrement amiable,
- Concevoir un montage fiscal adapté à la situation d'une clientèle " moyenne gamme ",

Assurance vie

- Analyser les supports des contrats (euro, unités de compte, ...),
- Calculer le capital à terme, la rente viagère, ...

Assurance Incendie, accident et risques divers (IARD)

- Expliquer les articles d'un contrat,
- Traiter les dysfonctionnements courants,
- Gérer les demandes d'indemnisation

Compétences commerciales

- Analyser l'ensemble des besoins et motivations du client, en vue d'accompagner la constitution de son patrimoine
- Adapter le questionnement au comportement du client en fonction du déroulement de l'entretien
- Concevoir et dérouler un argumentaire ajusté à la situation commerciale courante
- Composer le scénario d'offre globale avec son client en sélectionnant les réponses appropriées dans la gamme courante,
- Prévoir l'évolution future du patrimoine en fonction de l'orientation des flux, compte tenu des aléas,
- Conclure la relation pour une vente, un conseil, une ouverture, sur la base du diagnostic de situation effectué,
- Organiser une opération de prospection en utilisant l'ensemble des moyens à disposition (mailing, téléphone, mail)

Compétences comportementales

- Pratiquer la reformulation empathique,
- Gérer les temps de parole de l'entretien sans désobliger l'interlocuteur,
- Gérer l'agressivité éventuelle d'un client,
- Gérer son temps en intégrant les contraintes de l'unité,

Compétences managériales

- Gérer un projet
- Animer une petite équipe

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Ce professionnel travaille dans les secteurs de la banque ou de l'assurance

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Il exerce le métier de chargé de clientèle sur le marché des particuliers, de conseiller commercial ou de technico commercial.

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)	Faible (2/5)
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible, Inadéquation géographique
Salaire médian (mensuel)	3 300 €
Familles professionnelles (FAP)	QEX01 — Managers en banque assurance · tension 2/5 (Faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	217
Jugés difficiles à recruter	15 %
Emplois saisonniers	0 %
Familles professionnelles (FAP)	QEX01 — Managers en banque assurance

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Personnes ayant contribué aux enseignements (Loi n° 84-52 du 26 janvier 1984 modifiée sur l'enseignement supérieur)

COMPOSITION DU JURY — CANDIDATURE INDIVIDUELLE, VAE

Enseignants + Enseignants-chercheurs + Professionnels

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/16519/>