

Mention : Banque - Métier "Conseiller gestionnaire de clientèle de particuliers"

RNCP17559 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	313
Code(s) ROME	C1203, C1207
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Ministère chargé de l'enseignement supérieur

Université de Picardie Jules Verne - Amiens

<http://www.u-picardie.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Ce diplôme répond à un besoin de recrutement exprimé par le secteur bancaire, marqué dès à présent, par une requalification souhaitée des emplois commerciaux, située à Bac+3 et des départs importants liés à la pyramide des âges.

Les activités visées par le diplôme concernent au sein d'une agence bancaire, le développement, la gestion et le suivi d'un portefeuille clients "grand public"

L'attaché commercial assure les missions suivantes :

- prospecter, conseiller, négocier et vendre une réponse adaptée à la situation des clients
- assurer le montage administratif des dossiers et la saisie informatique
- suivre et gérer le risque client du portefeuille en responsabilité

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Principales compétences et capacités générales :

Savoir communiquer à l'écrit et à l'oral – Savoir appréhender la complexité de l'environnement socio-économique – Savoir utiliser les Technologies de l'information et de la Communication actuelles

Principales compétences et capacités spécifiques :

Etre capable d'appréhender l'organisation d'une banque à réseau et de comprendre son fonctionnement en interaction avec l'évolution de son environnement,

Etre Capable d' analyser la situation économique d'un client,

Etre capable de proposer un offre globale produit/service spécifique à un client,

Etre capable de conduire et conclure une vente,

Etre capable d'assurer la gestion de la relation client

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

secteur bancaire

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Les métiers accessibles par le détenteur de ce diplôme sont les suivants :

- Attaché commercial
- Conseiller, Gestionnaire de portefeuille de Particuliers.

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 2 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible, Lien formation-emploi, Inadéquation géographique
Salaire médian (mensuel)	2 544 €
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) QEX01 — Managers en banque assurance · tension 2/5 (Faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	8 506
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 QEX01 — Managers en banque assurance

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, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Jury paritaire composé des enseignants et des professionnels du secteur bancaire, présidé par les responsables du diplôme

COMPOSITION DU JURY — VAE

Jury paritaire composé des enseignants et des professionnels du secteur bancaire, présidé par les responsables du

diplôme

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/17559/>