

Commerce option commercialisation des produits et services bancaires

RNCP3408 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	313, 310
Code(s) ROME	C1206
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	31/10/2019

Certificateur(s)

Ministère chargé de l'enseignement supérieur

Université de Marne-la-Vallée (Seine-et-Marne)

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Ce chargé de clientèle particulière commercialise l'ensemble de l'offre d'un établissement financier : produits et services de placement, de crédit et de financement, d'analyse financière... 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

Capacités attestées : Maîtrise des nouvelles technologies de l'information et de la communication

Maîtrise des techniques de négociation et de conseil

Connaissances juridiques et fiscales (droit du crédit et des sûretés, fiscalité personnelle et professionnelle, droit matrimonial et successoral)

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Ce professionnel travaille dans les secteurs bancaires et financiers.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Il exerce le métier de chargé de clientèle sur le marché des particuliers, de conseiller commercial, de technico-commercial, d'expert acheteur...

RÈGLEMENTATIONS 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 initiale, Formation continue, Apprentissage, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

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

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE

Idem

COMPOSITION DU JURY — VAE

Enseignants-chercheurs et professionnels

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	31/10/2019
-------------------------------------	------------

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

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

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/3408/>