

BACHELOR

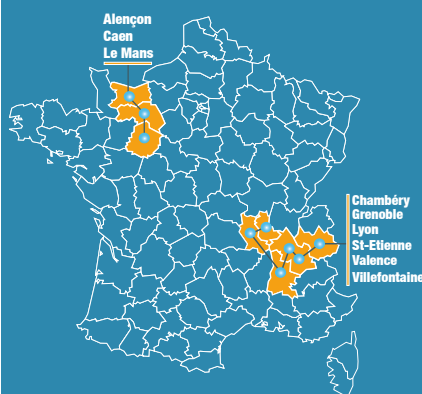
BAC+3

En alternance & Initial

Chargé de clientèle dans le secteur bancaire

La force d'un réseau

Ce programme a été créé dans le cadre de l'IFC Sillon Alpin qui associe 6 Chambres de Commerce et d'Industrie (Alençon, Chambéry, Grenoble, Saint-Etienne, Valence, Villefontaine) rejointes par des centres de formation associés.



L'IFC Sillon Alpin propose ainsi sur tous les sites partenaires, une formation d'un an en contrat de professionnalisation validée par un diplôme bac+3 * délivré par l'ESC Grenoble.

* Titre Niveau II inscrit au Répertoire National de la Certification Professionnelle (RNCP) : Responsable d'Activités.

+ d'infos / contact :

Sandrine VIVIAN
Tél. 04 26 29 01 55
sandrine.vivian@sciences-u.fr

Ce Bac + 3 en alternance ou initial forme de futurs collaborateurs amenés à exercer leur activité dans tout établissement du secteur bancaire. Formation créée en collaboration avec 4 banques : BNP Paribas, Banque Populaire des Alpes, Caisse d'Epargne Rhône-Alpes, et Crédit Agricole Sud Rhône-Alpes.

Vous possédez une expérience professionnelle même de courte durée au sein d'une banque ou êtes attiré(e) par cet univers...

Vous êtes titulaire d'un Bac + 2, plutôt commercial et souhaitez compléter votre formation pour évoluer rapidement au sein d'une agence bancaire.

L'ESC Grenoble et Sciences-U vous proposent une 3e année de spécialisation qui vous prépare à un titre certifié niveau II. Elle vous permet en outre de présenter le concours Passerelle d'entrée en 2e année du programme Grandes Ecoles de l'ESC Grenoble.

Vos qualités relationnelles, votre écoute, votre dynamisme et vos talents de négociateur sont de réels atouts pour cette formation.

■ Objectifs

Permettre à des personnes titulaires d'un Bac + 2 commercial ou techniques bancaires d'approfondir leurs connaissances pour accéder à des postes à responsabilités dans un avenir proche.

■ Organisation des études

- Formation d'un an, d'octobre à fin Août.
- Cours théoriques, travaux dirigés, animés par des enseignants et des professionnels.
- Rythme de l'alternance : 3 jours tous les 15 jours (dont samedis) + 3 semaines à temps plein.

Diplôme délivré par :



Formation dispensée par :



BACHELOR

Chargé de clientèle dans le secteur bancaire



Bac+3 en Alternance

■ Admission

- Pour faire acte de candidature, il faut être titulaire d'un Bac + 2 validé ou en cours de validation.
- Sélection : sur dossier, tests écrits et entretien de motivation.

■ Statuts

- Alternance : en contrat de professionnalisation ou stage statut étudiant
- Initial : statut étudiant (stage obligatoire).

■ Compétences visées

- Gérer et développer un portefeuille clientèle.
- Prendre en charge la relation client dans un univers multi canal, en fonction des spécificités du marketing bancaire.

D'une manière transverse,

- Comprendre le fonctionnement de l'entreprise et les contraintes de la structure qui en découlent.
- Développer des capacités relationnelles, de management et de gestion, permettant le dialogue permanent et la collaboration avec l'ensemble des acteurs de l'entreprise.

A terme, piloter et animer un point de vente produit bancaire et bancassurance.

■ Validation de la formation

Titre de niveau II inscrit au RNCP (Répertoire National des Certifications Professionnelles) : « Responsable d'Activités » avec spécialisation "Clientèle Bancaire".

Certificat de formation consulaire

Contrôle continu tout au long de l'année, avec 3 temps forts :

1. Jeu d'entreprise
2. Simulation conseil
3. Projet de Fin d'Etudes (Mémoires + Soutenance)



d'infos / contact :

Sandrine VIVIAN
Tél. 04 26 29 01 55
sandrine.vivian@sciences-u.fr

Sciences-U LYON
53, cours Albert Thomas
69003 LYON

■ Matières enseignées

Tronc commun

374 H

Développement & communication personnelle

Techniques de Management

Droit Social / Droit du Travail / Droit des affaires

Gestion des Ressources Humaines

Anglais

Analyse Financière

Gestion Financière

Développement International

Management Stratégique

Plan de Communication

Actualité Economique

Techniques de Négociation

Organisation Commerciale

Conduire une équipe de Projet

Jeu d'Entreprise Visual Surf

Tutorat

Module banque

133 H

Maîtriser les fondamentaux de la gestion de la relation clients

Maîtriser le monde bancaire et la bancassurance

Maîtriser son environnement réglementaire

Le métier de chargé de clientèle

TOTAL

507 H