

**Responsable de la formation**  
David VERSTRAETE

**Gestionnaire de formation**  
FA : Agnès LOISEAU  
FC : Pauline ESCHERICH  
lp-banque@iaelille.fr

## DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

Cette licence professionnelle forme essentiellement des chargés de clientèle et des conseillers de clientèle bancaire « bonne gamme » et patrimoniale.

## MODALITÉS D'ACCÈS

### PUBLIC VISÉ

La formation s'adresse à des étudiants ou des actifs en reprise d'étude titulaires d'un bac+2 dans le domaine commercial, bancaire, économique ou juridique.

### PRÉ-REQUIS

Conditions d'admission : Etre titulaire d'un Bac +2 (BTS, DUT, L2) dans le domaine commercial, bancaire, économique ou juridique.

Une première expérience (stage, job d'été ou alternance) dans le domaine bancaire est appréciée.

### RECRUTEMENT

La sélection comprend 2 étapes :

1. La sélection sur dossier après avoir postulé sur e candidat (plateforme de candidature sur le site iaelille.fr).
2. Le recrutement par une agence bancaire.

Sur ce dernier point, le partenariat établi avec le CFPB de Lille constitue un support à la recherche d'alternance.

## ÉTUDIER À L'IAE LILLE

Au coeur d'une grande métropole, où il fait bon vivre et étudier et au sein d'une grande université, l'IAE Lille - University School of Management est née de la fusion de l'IAE Lille et FFBC-IMMD.

Avec la volonté de rassembler toutes les forces en enseignement et en recherche dans les disciplines des sciences du management, cette grande école de management et de gestion se distingue aujourd'hui par son impact et son caractère transdisciplinaire sur tout le territoire des Hauts-de-France.

**4000** Etudiants en Formation initiale | Continue | Alternance  
**135** Enseignants-chercheurs  
**550** Intervenants professionnels  
**100** Personnels administratifs et pédagogiques  
**3** Sites : Vieux-Lille | Moulins | Roubaix

Un important **réseau d'entreprises** partenaires  
De nombreux **partenaires internationaux**

## UNIVERSITÉ DE LILLE

**Université européenne de référence**, reconnue pour l'excellence de sa formation tout au long de la vie, l'Université de Lille a mis en place à la rentrée 2020 une nouvelle offre de formation dans ses quatre champs de formation articulés avec ceux de la recherche. Cette offre, conçue dans une approche par compétences, répond aux besoins du milieu socioprofessionnel : plus décloisonnée et ouverte sur un monde en transition.

## IAE FRANCE

Avec **35 écoles sur l'ensemble du territoire national** y compris la Corse et l'île de la Réunion, IAE FRANCE constitue **un réseau d'écoles expertes en Management depuis plus de 60 ans.**

**IAE Lille**  
**University School of Management**  
UNIVERSITÉ DE LILLE - IAE FRANCE  
contact@iaelille.fr | www.iaelille.fr

**Site Moulins**  
2, rue de Mulhouse  
59024 Lille Cedex  
+33 3 20 90 77 02



## LICENCE PRO

**LP MOE** Management opérationnel des entreprises  
**LP MPE** Management de projets événementiels  
**LP CRTD** Création, reprise, transmission, développement  
**LP DistriSup** Management et gestion de rayon  
**LP MCI PME** Métiers du commerce international en PME

**LP Banque** Conseiller gestionnaire de clientèle bancaire, marché du particulier

**LP Assurance** Gestionnaire et conseiller en assurance

# LP Banque

## CONSEILLER, GESTIONNAIRE DE CLIENTÈLE BANCAIRE, MARCHÉ DU PARTICULIER

*Créée en 1999, cette licence professionnelle est l'une des plus anciennes licences professionnelles de l'Université de Lille.*

*Développée en partenariat avec la profession bancaire via le CFPB (Centre de Formation de la Profession Bancaire), cette licence professionnelle forme aujourd'hui environ 80 diplômés par an dont près de la moitié en formation continue (formation de salariés de banque en reprise d'études).*

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

La formation prépare au métier de Conseiller de clientèle particulier en banque. Développée en alternance, elle permet d'acquérir à la fois les connaissances et les compétences nécessaires à l'exercice de ce métier.

La formation est structurée autour des trois axes de la formation :

- Maîtrise de l'environnement bancaire,
- Maîtrise des techniques bancaires
- Maîtrise de la communication.

### ORGANISATION DE LA FORMATION

Pour la formation en alternance, le rythme de formation est de deux semaines en entreprise et deux semaines en centre de formation, de septembre à juin.



## PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

LP Banque	Semestre 5
BCC 1	Compétences théoriques de l'environnement bancaire <ul style="list-style-type: none"><li>- Système bancaire</li><li>- Marchés financiers</li><li>- Gestion des risques</li><li>- Fiscalité</li><li>- Droit patrimonial de la famille</li><li>- Droit bancaire</li></ul>
BCC 2	Compétences transversales <ul style="list-style-type: none"><li>- Anglais bancaire</li><li>- Éthique et responsabilité sociale de l'entreprise</li><li>- Raisonnement financier</li><li>- Certification informatique et numérique</li></ul>
BCC 3	Gérer la relation client dans un environnement omni-canal <ul style="list-style-type: none"><li>- Déclencher les prises de conscience</li><li>- Qualifier les projets des clients</li></ul>
BCC 4	Conseiller le client et proposer des solutions bancaires adaptées à ses besoins <ul style="list-style-type: none"><li>- Statuer sur l'opportunité d'entrée en relation</li><li>- Identifier les solutions</li><li>- Traiter les besoins de financement</li><li>- Remporter l'adhésion du client et assurer le suivi</li></ul>
BCC 5	Contribuer au résultat de son établissement bancaire dans le respect des dispositifs réglementaires <ul style="list-style-type: none"><li>- Développer la satisfaction client</li><li>- Actionner les leviers de développement</li><li>- Contribuer à l'accroissement du PNB</li></ul>

LP Banque	Semestre 6
BCC 1	Compétences théoriques de l'environnement bancaire <ul style="list-style-type: none"><li>- Système bancaire</li><li>- Marchés financiers</li><li>- Gestion des risques</li><li>- Fiscalité</li><li>- Droit patrimonial de la famille</li><li>- Droit bancaire</li></ul>
BCC 2	Compétences transversales <ul style="list-style-type: none"><li>- Anglais bancaire</li><li>- Éthique et responsabilité sociale de l'entreprise</li><li>- Raisonnement financier</li><li>- Certification informatique et numérique</li></ul>
BCC 3	Gérer la relation client dans un environnement omni-canal <ul style="list-style-type: none"><li>- Déclencher les prises de conscience</li><li>- Qualifier les projets des clients</li></ul>
BCC 4	Conseiller le client et proposer des solutions bancaires adaptées à ses besoins <ul style="list-style-type: none"><li>- Statuer sur l'opportunité d'entrée en relation</li><li>- Identifier les solutions</li><li>- Traiter les besoins de financement</li><li>- Remporter l'adhésion du client et assurer le suivi</li></ul>
BCC 5	Contribuer au résultat de son établissement bancaire dans le respect des dispositifs réglementaires <ul style="list-style-type: none"><li>- Développer la satisfaction client</li><li>- Actionner les leviers de développement</li><li>- Contribuer à l'accroissement du PNB</li></ul>