



# Conseiller·ère financier·ère

Assistant·e marketing financier

Chargé·e d'affaires  
...

Le département TC Nice s'est associé à l'IAE, au centre de formation DIFCAM Banque et Assurances (Diffusion de la Formation du Crédit Agricole Mutuel) et au Centre de Formation de la Profession Bancaire (CFPB) pour créer la Licence Professionnelle ABF. Cette formation à vocation professionnelle est destinée à des étudiants de niveau bac+2 ou plus, désirant travailler dans le domaine de la banque, de l'assurance et de la finance. L'objectif de l'enseignement est de former des conseillers gestionnaires de clientèle de particuliers, polyvalents et évolutifs, aptes à gérer et développer des portefeuilles clients.

Polyvalents, par la diversité des opérations traitées. Évolutifs, par l'aptitude à exercer, à terme, des responsabilités d'encadrement : responsable d'une équipe commerciale, chargé d'affaires, chargé de clientèle, conseiller financier, assistant marketing financier...

## Pour qui, comment ?

### Conditions d'admission

**Sélection** : Examen du dossier et éventuellement entretien sur convocation

#### Bac+2 :

- > DUT, BTS, L2 (du secteur tertiaire)
- > VAP (Validation des Acquis Professionnels)

### Préparation du diplôme



- > Formation en alternance en apprentissage
- > Formation en alternance en contrat de professionnalisation
- > VAE

### Rythme de l'alternance

2 semaines à l'IUT / 2 semaines en entreprise

### Stages

- > 12 semaines pour la formation continue

## Quel programme ?

### L'ENVIRONNEMENT ET L'ENTREPRISE BANCAIRE

- > Acteurs du système bancaire et financier
- > Environnement financier et risques
- > Environnement juridique
- > Environnement fiscal

### PRATIQUE DE L'ACTIVITÉ BANCAIRE

- > Les produits aux particuliers
- > Prévention et conformité (LCBFT)
- > Produits d'épargne bancaires et non bancaires
- > L'activité assurance
- > Approche patrimoniale du client

### OUTILS BANCAIRES

- > Mathématiques financières
- > Informatique
- > Langue
- > Marketing et communication professionnelle
- > L'optimisation du comportement commercial

### PROJET TUTORÉ - STAGE

### LE +

- Compétences générales : économie, gestion bancaire et financière, stratégie de l'entreprise bancaire, droit des affaires, bancaire, fiscal.
- Compétences techniques : pratique bancaire.
- Compétences managériales : gestion de la relation client, communication professionnelle, négociation commerciale, gestion des RH.

Taux  
D'ACTIFS EN  
EMPLOI\*  
**81%**

Taux  
DE RÉUSSITE\*\*  
**93%**

\*Source OVE : promotions 2017, enquête à 6 mois.  
\*\*Taux de réussite de la promotion 2017-2018