

- 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.

Conseiller-ère financier-ère

Assistant-e marketing financier

Chargé-e d'affaires

Le département TC Nice s'est associé à l'IAE, à l'ISEM, au CFPB (Centre de Formation de la Profession Bancaire) et au CFA DIFCAM 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
(2 semaines à l'IUT / 2 semaines en entreprise)

Formation en alternance en contrat professionnel

Formation continue

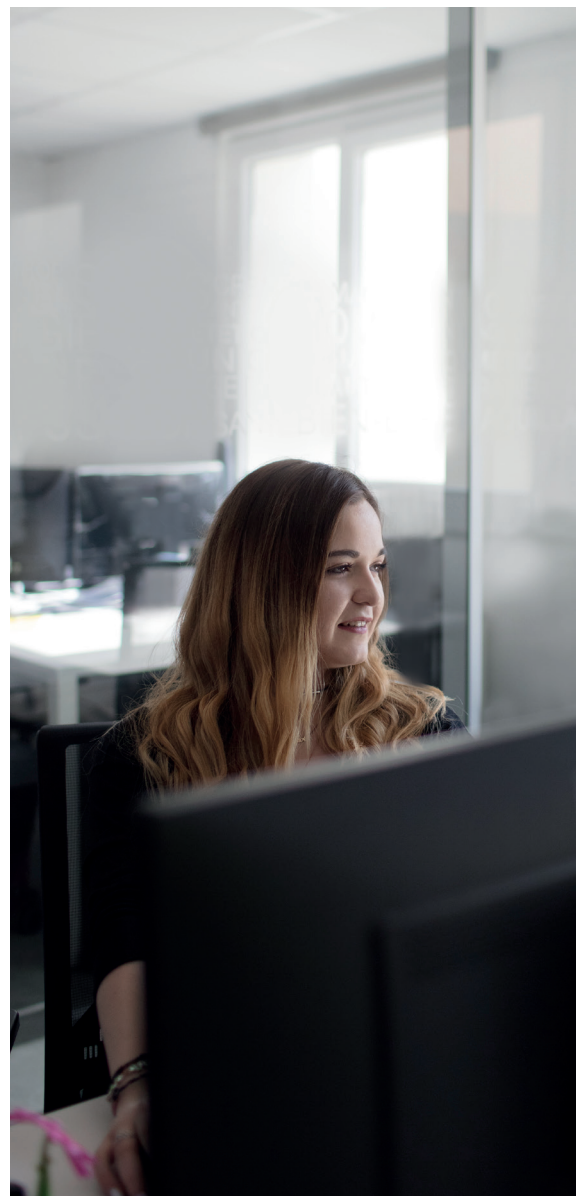
Stages

Durée : 12 semaines pour la formation continue

TAUX
D'ACTIFS EN
EMPLOI*
88%

TAUX
DE RÉUSSITE**
89%

*Source OVE : promotions 2016, enquête à 6 mois.
**Taux de réussite de la promotion 2016-2017



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