

Compétences Générales

Aptitude à la vente et à la négociation
Capacité d'analyse économique, juridique et technique
Maîtrise de la communication écrite et orale
Maîtrise des outils numériques

Qualités personnelles

Sens de la rigueur
Capacité de communication
Capacité d'organisation, à travailler en équipe,
Aptitude au raisonnement et à la logique



Insertion professionnelle

Conseiller de clientèle pour les particuliers (en agence et en ligne)
Emploi, de nature technique et commerciale s'appuyant fortement sur une relation directe avec les clients
Possibilité d'évolution vers des fonctions d'encadrement.

Diplôme requis

- Bacs Généraux
- Bac STMG
- Bac Professionnels Tertiaires

Examen du dossier scolaire après inscription sur



14 SEMAINES DE STAGE

8 semaines en 1^{ère} année

6 semaines en 2^{ème} année

NOS PARTENAIRES

CIC
La Banque Postale
Caisse régionale du
Crédit Mutuel
Banque populaire

BNP Paribas
Crédit Agricole
Caisse d'Epargne
Société Générale
LCL

Enseignements généraux

- Culture générale et expression 3h
- Anglais 2h
- Langue vivante 2 facultative 2h
- Environnement économique, juridique et organisationnel de l'activité bancaire 6h



Enseignements professionnels

- Développement et suivi de l'activité commerciale 8h
- Gestion de la relation client 7h
- Ateliers de professionnalisation 4h
- Certification bancaire (AMF) 2h

Poursuites d'études

Licences professionnelles : assurance, banque chargé de clientèle, spécialité gestion d'actifs financiers back et middle offices...

DU assistant commercial banque assurance

Diplôme d'Ecole supérieure de commerce

Ingénierie en technique banque-assurance

