

LICENCE PROFESSIONNELLE ASSURANCE, BANQUE, FINANCE : CHARGÉ DE CLIENTÈLE (QUIMPER)

## PARCOURS CONSEILLER GESTIONNAIRE DE CLIENTÈLE SUR LE MARCHÉ DES PARTICULIERS EN BANQUE ET ASSURANCE

### UE 3 OUTILS BANCAIRES

## Management

### Présentation

MANAGEMENT

#### Outils et moyens pédagogiques mis en œuvre :

La présentation est réalisée à l'aide d'un support Powerpoint. Un document papier reprenant l'essentiel du cours est remis aux étudiants en début de séance.  
Des documents extraits de revues spécialisées sont analysés et commentés.  
Des échanges sur des situations vécues par les étudiants servent à illustrer le cours

#### Contenus :

Politique générale et management de l'entreprise :  
Management stratégique et management opérationnel d'unités commerciales  
Approche des styles de management et comportement managérial.  
Le management de l'unité commerciale  
Développement de la performance collective de la force de vente  
Le développement de la performance individuelle des vendeurs  
Les outils et techniques de management et de pilotage de l'unité commerciale  
Le suivi de la performance commerciale : le tableau de bord  
L'animation de réunions  
Les entretiens individuels

#### Compétences à acquérir :

##### L'étudiant doit être capable de :

Comprendre l'organisation du management d'une entreprise à réseau.  
Repérer les différents styles et les comportements managériaux.  
Se situer dans l'équipe commerciale, par rapport à son manager et à ses collègues.  
Connaître les outils de pilotage et d'en comprendre l'utilité.  
Approcher les techniques d'animation collective et individuelle

Plus globalement : cette formation doit permettre à l'étudiant de se préparer à construire les bases cohérentes de son évolution professionnelle dans une unité commerciale en tenant compte de son potentiel, des contraintes relationnelles dans l'équipe et des objectifs de l'entreprise



Université de Bretagne Occidentale

