

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

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

**L3**

**UE 4 PROJET TUTEURÉ ET ACTIVITÉS PROFESSIONNELLES**

### **Projet tuteuré**

#### **Présentation**

PROJET TUTEURE

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

Présentation détaillée du projet tuteuré à l'aide d'un diaporama PowerPoint. Cette présentation est complétée par une remise de deux documents : le premier résume les aspects essentiels du projet tuteuré ; le second, est un guide pour développer une action commerciale. Une note à l'intention du maître d'apprentissage est confiée aux étudiants.

Accompagnement des étudiants lors du choix d'action et de validation du projet.

**Contenus :**

Le projet tuteuré est une action professionnelle qui doit prendre en compte le métier, les techniques et les produits de l'entreprise qui accueille l'apprenti. Le travail réalisé doit traduire la compréhension des univers de besoins, services, épargne, crédit et spécifiquement assurance dans la banque assurance, lors de relations de face à face client dans l'exercice du métier de conseiller clientèle.

L'action à réaliser doit reposer sur une application professionnelle, constituer une véritable démarche opérationnelle, et viser à l'obtention de résultats personnels mesurables, à partir d'objectifs individuels quantifiés par le maître d'apprentissage.

Compte tenu des contraintes de l'alternance, le projet tuteuré doit être mené comme une véritable démarche projet afin d'assurer une bonne coordination entre les intervenants, les étudiants, l'entreprise et l'université.

**Compétences à acquérir :**

Le projet tuteuré se déroule en parallèle avec les activités de cours, le premier objectif étant de donner la possibilité à chaque étudiant de mettre en application les connaissances acquises durant l'année.

Le projet tuteuré est un travail individuel, qui doit permettre le développement de qualités, d'initiative personnelle, d'autonomie et de communication, et favoriser l'acquisition de méthodes de travail.

Le projet tuteuré doit mettre l'apprenti en situation, afin qu'il puisse réaliser des entretiens de vente structurés, à partir d'une analyse de la clientèle, de la définition d'un ciblage, de la planification et la mise en œuvre d'une action sur cette cible de clientèle.

**Modalités d'évaluation :**

Le projet tutoré implique l'élaboration d'un mémoire qui donne lieu à soutenance orale.

L'évaluation porte sur deux points

- la qualité du rapport, au niveau du fond et de la forme
- la soutenance orale, d'une durée d'environ 1 heure, sera partagée entre l'exposé et les réponses aux questions du jury. Cet exposé devra être mis à profit pour faire apprécier la capacité à communiquer de façon synthétique et convaincante (attitude et expression orale)

**Modalités de contrôle des connaissances**

---

**Session 1 ou session unique - Contrôle de connaissances**

<b>Nature de l'enseignement</b>	<b>Modalité</b>	<b>Nature</b>	<b>Durée (min.)</b>	<b>Coefficient</b>	<b>Remarques</b>
	CT	Ecrit - rapport		3	
	CT	Oral	45	3	