

DÉBOUCHÉS

VIE ACTIVE

Cette formation est axée sur la formation aux techniques de commercialisation des produits et services financiers dans le cadre des organismes bancaires, financiers ou d'assurances.

Elle a pour objectif de préparer à l'insertion professionnelle par l'acquisition de compétences identifiées dans le référentiel des activités professionnelles des métiers concernés:

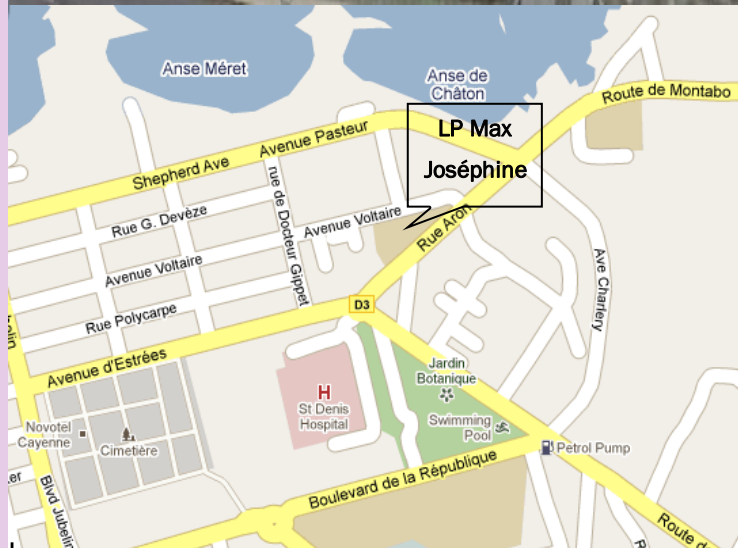
- ☞ Agent administratif des opérations bancaires
- ☞ Attaché commercial bancaire
- ☞ Chargé d'accueil et services à la clientèle
- ☞ Agent commercial de guichet
- ☞ Chargé d'accueil
- ☞ Agent de relation clientèle
- ☞ Assistant commercial ...



POURSUITE D'ETUDES

Elle peut permettre une poursuite d'études supérieures en intégrant un BTS ou un DUT dans les domaines du commerce, de la vente, de la gestion, de la banque et de l'assurance, ...

Pour nous
contacter



Avenue **VOLTAIRE**
97300 Cayenne Cedex

☎ 05-94-25-39-66

☎ 05-94-30-00-39

🌐 <http://webtice.ac-guyane.fr/lmj/>
✉ ce.9730003r@ac-guyane.fr



Lycée Professionnel
Max Joséphine
Académie de la Guyane

propose

Mention Complémentaire
**Services
Financiers**



RECRUTEMENT

15 élèves seulement sont recrutés et doivent :

- Être en possession d'un Bac Professionnel du secteur tertiaire ou d'un Bac technologique (STMG)
- Faire acte de candidature sur l'application **Post-Bac**
- Être admis à l'**entretien de recrutement**, qui va estimer votre motivation.



PROFIL REQUIS

- Être motivé et rigoureux dans son travail,
- Avoir un bon niveau en Français, Mathématiques et en Économie-Droit.
- Avoir une bonne aptitude à la réflexion et à l'analyse de données,
- De bonnes capacités initiales d'écoute et des facilités à communiquer,
- Avoir une bonne capacité au travail en équipe,
- Être volontaire.

PRINCIPE

L'enseignement théorique est complété par des périodes **de formation en entreprise** qui prennent la forme de stages (**17 semaines**). Ces périodes de formation apportent l'expérience des pratiques professionnelles et permettent également d'acquérir les qualités relationnelles et les comportements professionnels propres aux exigences de l'emploi.

LA FORMATION

2 grands pôles se partagent les enseignements :

Enseignement général

⇒ Français, Mathématiques, Anglais

Enseignement professionnel

⇒ Communication professionnelle – Relation clientèle

Accueil, prise de rendez-vous, entretien commercial, traitement des réclamations, gestion des conflits, gestion du contact dans la relation clientèle.

⇒ Services financiers

Ouverture de comptes, vente de produits et services financiers, gestion du compte et des produits et services financiers liés, clôture du compte et des produits et services financiers liés, vente de contrats standards d'assurances de personnes, gestion de la vie des contrats d'assurance, suspension et résiliation des contrats d'assurances, vente de produits d'épargne, vente de crédits aux particuliers, veille concurrentielle.

⇒ Environnement économique et juridique

Le positionnement de l'activité bancaire et d'assurance. L'application des lois et règlements au secteur financier. La fiscalisation du particulier. La connaissance du client, personne physique. Le traitement des opérations concernant les services financiers. La protection du client/consommateur et le droit de la consommation appliqués au domaine financier. La gestion des moyens de paiement et des incidents.

OBJECTIFS

La Mention Complémentaire Services Financiers a pour objectif de former des personnels chargés d'assurer des fonctions d'accueil et de commercialisation de services financiers dans des points de vente spécialisés :

- Accueillir, informer, conseiller le client et assurer la promotion des produits tant financiers que d'assurance, dans le cadre d'une relation de face à face et/ou à distance.
- vendre les produits et services financiers standard ainsi que réaliser les opérations de gestion courante de ces produits et services.
- Orienter le client, pour des besoins plus spécifiques, vers l'interlocuteur qui assure le conseil et la vente du produit adéquat.
- Réaliser le service après-vente de premier niveau, tel que mise à jour des fichiers clients, traitement des réclamations, etc.



La mention Complémentaire Services Financiers apportent à ces collaborateurs :

- une bonne connaissance des services financiers standards,
- une information synthétique sur les produits spécifiques et l'environnement professionnel,
- la maîtrise des techniques d'accueil, de communication et de vente