



BLOC 2 CONSEILLER LE CLIENT/PROSPECT ET PROPOSER LES SOLUTIONS BANCAIRES ADAPTEES A SES BESOINS

 ECTS
13 crédits

 Composante
UFR Droit,
Sciences
Économique et
Politique

Présentation

Heures d'enseignement

CM Cours Magistral 98h

Modalités de contrôle des connaissances

Évaluation initiale / Session principale - Épreuves

Type d'évaluation	Nature de l'épreuve	Durée (en minutes)	Nombre d'épreuves	Coefficient de l'épreuve	Note éliminatoire de l'épreuve	Remarques
CT (contrôle terminal)	Epreuve Orale			6.5		
CT (contrôle terminal)	Ecrit sur table			6.5		



Seconde chance / Session de rattrapage - Épreuves

Type d'évaluation	Nature de l'épreuve	Durée (en minutes)	Nombre d'épreuves	Coefficient de l'épreuve	Note éliminatoire de l'épreuve	Remarques
CT (contrôle terminal)	Epreuve Orale			6.5		
CT (contrôle terminal)	Ecrit sur table			6.5		

Liste des enseignements

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
Statuer sur l'opportunité de l'entrée en relation	Matière		7h				
Identifier les solutions	Matière		42h				
Traiter les besoins de financement	Matière		28h				
Remporter l'adhésion du client et assurer le suivi	Matière		21h				