

DOMAINE :	DROIT ECONOMIE GESTION
UFR/Ecole... :	IUT DE TROYES ET IUT DE REIMS-CHÂLONS-CHARLEVILLE
SITES :	TROYES/REIMS/CHAUMONT
MENTION DE LICENCE PROFESSIONNELLE :	Commercialisation de produits et services
PARCOURS TYPE :	Banque assurance
SEMESTRE :	1

Modalités d'enseignement de la formation* : Formation Initiale
 Formation Continue
 Apprentissage
 Contrat Professionnel

* cocher la - les case-s concernée-s

Unité d'Enseignement		Elément Constitutif (Enseignement)		CNU	ECTS	Volume horaire			Session 1			Session 2
U.E.	Intitulé	E.C.	Intitulé			CM	TD	TP	CC (100%)	CC + CT (X% + Y%)	CT (100%)	
11	Environnement professionnel.	1	Droit bancaire.	1	3		36		2			ET 2h
		2	Approche patrimoniale, la transmission du patrimoine à titre gratuit.	6	2		16		2			ET 2h
12	Pratiques de l'activité professionnelle.	1	Les produits et services de la banque.	6	3		32		2			ET 2h
		2	L'assurance des personnes et des biens.	6	3		40		2			ET 2h
13	Les outils commerciaux professionnels.	1	Les techniques de communication.	71	2		21		2			OT
		2	Le marketing des services.	6	2		42		2			ET 2h
		3	Optimisation du comportement commercial - la négociation des offres et services	6	2		38		2			ET 2h
14	Les autres outils professionnels.	1	Informatique et système d'information.	61	3		30		2			EM 2h
		2	Déontologie et certification AMF.	6	2		20		2			ET 2h
		3	Séminaire digital.	6	2		20		2			ET 2h
15	Applications professionnelles (période en entreprise de 36 semaines).	1	Evaluation en entreprise.		4				EVAL ENT			
		2	Séminaire commercial assurance.	6	2		35		2			ET 2h

30

Date du vote en conseil de gestion :

Date du vote de la CFVU :

12/12/2017

DOMAINE :	DROIT ECONOMIE GESTION
UFR/Ecole... :	IUT DE TROYES ET IUT DE REIMS-CHÂLONS-CHARLEVILLE
SITES :	TROYES/REIMS/CHAUMONT
MENTION DE LICENCE PROFESSIONNELLE :	Commercialisation de produits et services
PARCOURS TYPE :	Banque assurance
SEMESTRE :	2

Modalités d'enseignement de la formation* :

* cocher la - les case-s concernée-s

- Formation Initiale
 Formation Continue
 Apprentissage
 Contrat Professionnel

Unité d'Enseignement		Elément Constitutif (Enseignement)		CNU	ECTS	Volume horaire			Session 1			Session 2
U.E.	Intitulé	E.C.	Intitulé			CM	TD	TP	CC (100%)	CC + CT (X% + Y%)	CT (100%)	
21	Environnement professionnel	1	Les acteurs du système financier.	5	3		28		2			ET 2h
		2	Approche financière et risques.	6	3		44		3			ET 2h
		3	La fiscalité des particuliers.	6	3		28		2			ET 2h
22	Pratiques de l'activité professionnelle	1	Les produits de financement.	6	3		24		2			ET 2h
		2	Les produits de collecte.	6	3		24		2			ET 2h
		3	Les outils de mesure.	26	2		16		2			ET 2h
23	Outils professionnels	1	Pratique de la langue anglaise.	11	2		30		2			ET 2h
		2	Développement du portefeuille clients.	6	3		30		2			ET 2h
24	Projet tutoré (au moins 150 heures)	1	Projet tuteuré: mémoire et soutenance (au moins 150 heures)		4				2		SDO	SDO
25	Applications professionnelles (période en entreprise de 36 semaines).	1	Evaluation entreprise		4				EVAL ENT			

30

Date du vote en conseil de gestion :

Date du vote de la CFVU :

12/12/2017

DOMAINE :	DROIT ECONOMIE GESTION
UFR/Ecole... :	IUT de TROYES
SITES :	Troyes
MENTION DE LICENCE PROFESSIONNELLE :	Commercialisation de produits et services
PARCOURS TYPE :	Banque assurance
SEMESTRE :	1

Modalités d'enseignement de la formation* :

* cocher la - les case-s concernée-s

- Formation Initiale
 Formation Continue
 Apprentissage
 Contrat Professionnel

Unité d'Enseignement		Elément Constitutif (Enseignement)		CNU	ECTS	Volume horaire			Session 1			Session 2
U.E.	Intitulé	E.C.	Intitulé			CM	TD	TP	CC (100%)	CC + CT (X% + Y%)	CT (100%)	
11	Environnement professionnel.	1	Droit bancaire.	1	3		24		2			ET 2h
		2	Approche patrimoniale, la transmission du patrimoine à titre gratuit.	6	2		16		2			ET 2h
12	Pratiques de l'activité professionnelle.	1	Les produits et services de la banque.	6	3		32		2			ET 2h
		2	L'assurance des personnes et des biens.	6	3		40		2			ET 2h
13	Les outils commerciaux professionnels.	1	Les techniques de communication.	71	2		12		2			OT
		2	Le marketing des services.	6	2		28		2			ET 2h
		3	Optimisation du comportement commercial - la négociation des offres et services.	6	2		30		2			ET 2h
14	Les autres outils professionnels.	1	Informatique et système d'information.	27	3		20		2			EM 2h
		2	Déontologie et certification AMF.	6	2		20		2			ET 2h
		3	Séminaire digital.	6	2		20		2			ET 2h
15	Applications professionnelles.	1	Projet tutoré (150 heures)		6					RA (33%) + ST (33%) + EE (33%)		

30

Date du vote en conseil de gestion :

Date du vote de la CFVU :

12/12/2017

RA : rapport

EE : évaluation de l'entreprise

DOMAINE :	DROIT ECONOMIE GESTION
UFR/Ecole... :	IUT de TROYES
SITES :	Troyes
MENTION DE LICENCE PROFESSIONNELLE :	Commercialisation de produits et services
PARCOURS TYPE :	Banque assurance
SEMESTRE :	2

Modalités d'enseignement de la formation* :

* cocher la - les case-s concernée-s

- Formation Initiale
 Formation Continue
 Apprentissage
 Contrat Professionnel

Unité d'Enseignement		Elément Constitutif (Enseignement)		CNU	ECTS	Volume horaire			Session 1			Session 2
U.E.	Intitulé	E.C.	Intitulé			CM	TD	TP	CC (100%)	CC + CT (X% + Y%)	CT (100%)	
21	Environnement professionnel	1	Les acteurs du système financier	5	3		26		2			ET 2h
		2	Approche financière et risques	6	3		32		2			ET 2h
		3	La fiscalité des particuliers	6	3		28		2			ET 2h
22	Pratiques de l'activité professionnelle	1	Les produits de financement.	6	3		24		2			ET 2h
		2	Les produits de collecte.	6	3		24		2			ET 2h
		3	Les outils de mesure.	26	2		16		2			ET 2h
23	Outils professionnels	1	Pratique de la langue anglaise	11	2		28		2			ET 2h
		2	Développement du portefeuille clients	6	3		30		2			ET 2h
24	Applications professionnelles	1	Stage (12 à 16 semaines)		8					RA (33%) + ST (33%) + EE (33%)		RA (50%) + ST (50%)

30

Date du vote en conseil de gestion :

Date du vote de la CFVU :

12/12/2017

RA : rapport
EE : évaluation de l'entreprise
ST : soutenance