

iUT⁷Troyes

BAC
+3

**Licence
Professionnelle**

Commercialisation de Produits et Services

Banque Assurance



FORMATION EN 1 AN

PÉDAGOGIE INNOVANTE

EN ALTERNANCE

Recrutement sur e-Candidat

CANDIDATER À CETTE FORMATION

Candidature

A partir de février, postulez sur la plateforme eCandidat depuis le site de l'IUT. Complétez votre dossier et fournissez l'ensemble des éléments demandés.

Examen du dossier

Plusieurs sessions d'examens peuvent être organisées.

Si entretiens professionnels

La date et les informations vous seront transmises via eCandidat.

Recherche d'alternance

Si votre candidature est retenue, recherche d'une entreprise partenaire pour signer le contrat.

Au plus tôt (places limitées)

Signature du contrat d'alternance

Inscription à la formation

Sélection sur dossier via **eCandidat**
plateforme accessible depuis notre site ou sur
<https://candidatures.univ-reims.fr/iut-troyes/>

1

OBJECTIFS & DÉBOUCHÉS

Le diplôme vise à valider :

Cette formation en alternance a pour objectif de former des chargés de clientèle de particuliers aptes à commercialiser l'ensemble des produits et services financiers d'un établissement financier et d'une compagnie d'assurance. La formation doit permettre la maîtrise d'un métier par nature plurivalent impliquant une solide formation commerciale (interpréter une typologie de clientèle, établir un plan de prospection, définir un argumentaire en adéquation avec la politique commerciale), financière (produits et services de placement, de crédit, de financement et d'assurance), juridique (droit du crédit et des sûretés, droit des assurances, droit matrimonial et successoral) et fiscale (fiscalité personnelle et professionnelle).

En outre, elle prépare les alternants à la certification AMF (Autorité des Marchés Financiers).

Métiers : chargé de clientèle sur le marché des particuliers, conseiller produits d'assurance et d'épargne.

Perspectives d'évolution professionnelles : gestionnaire de patrimoine, chargé(e) de clientèle entreprises.

2

PUBLIC CONCERNÉ

Le diplôme est accessibles aux :

- L2 : Droit, AES, Ecogestion, Lettres et Sciences Humaines
- BTS : Assistant de gestion, MCO, NDRC, Banque, Assurance
- B.U.T. 2, DUT
- DEUST : Délivré par les facultés de droit, sciences politiques, sciences économiques et de gestion...
- Validation des Acquis de l'Expérience (V.A.E) : pour les salarié(e)s ayant un parcours professionnel d'au moins trois années dans le secteur bancaire ou de l'assurance, la V.A.E sera organisée selon les procédures en vigueur.

420

heures de
formation



30

semaines d'alternance

**Contrat de professionnalisation
et en contrat d'apprentissage.**

Entrer en Licence Professionnelle

ELLE SE PRÉPARE
EN 1 AN
ET OFFRE
**LE GRADE
DE LICENCE**

La formation est dispensée par des enseignants universitaires, des enseignants-chercheurs et des professionnels experts.

Une formation en partenariat avec le CFA DIFCAM



**Témoignage de Morgane DEGAS,
étudiante en licence CPSF 2016/2017 :**

«Une formation en alternance alliant théorie et pratique qui permet d'enrichir ses connaissances notamment grâce à l'intervention de professionnels de la banque, un atout, puisqu'ils partagent avec nous leurs expériences vécues. Il n'y a pas de parcours « types » pour accéder à cette licence, la diversité des expériences et des cours faisant aussi la richesse de ce diplôme. »

PROGRAMME DE LA FORMATION **RNCP : 29631**

UE 5.1 : Environnement professionnel 40h | 5 ECTS

Droit bancaire	24h
Approche patrimoniale, la transmission du patrimoine à titre gratuit	16h

UE 5.2 : Pratiques de l'activité professionnelle 60h | 6 ECTS

Les produits et services de la banque	27h
L'assurance des personnes et des biens	33h

UE 5.3 : Les outils commerciaux professionnels 55h | 8 ECTS

Techniques de communication	13h
Marketing des services	21h
Optimisation du comportement commercial	21h

UE 5.4 : Les autres outils professionnels 40h | 5 ECTS

Informatique et systèmes d'information	20h
Déontologie et Certification AMF	20h

UE 5.5 : Applications professionnelles 35h | 6 ECTS

Évaluation en entreprise	-
Séminaire commercial assurance	35h

UE 6.1 : Environnement professionnel 88h | 9 ECTS

Les acteurs du système financier	28h
Approche Financière et risques	32h
Fiscalité des particuliers	28h

UE 22 : Pratiques de l'activité professionnelle 61h | 8 ECTS

Produits de financement	21h
Produits de collecte	24h
Les outils de mesure	16h

UE 23 : Outils professionnels 41h | 5 ECTS

Pratique de la langue anglaise	20h
Développement du portefeuille client	21h

UE 24 : Applications professionnelles 4 ECTS

Soutenance / rapport	-
----------------------	---

UE 25 : Évaluation en entreprise 4 ECTS

L'ALTERNANCE

Les points clés :

- Acquérir des compétences et apprendre un métier sur le terrain,
- Obtenir un diplôme tout en préparant son insertion professionnelle,
- Se former aux pratiques et outils de l'entreprise,
- Être opérationnel rapidement et plus autonome,
- Être salarié d'une entreprise et être rémunéré.

En contrat d'apprentissage
ou en contrat de professionnalisation.

26%

des effectifs de l'IUT
en alternance



**UNE FORMATION
SOLIDE ET
PROFESSIONNALISANTE**



Formation Continue
et en Alternance



9, rue de Québec
CS 90396 - 10026 Troyes Cedex

Tél : 03 25 42 46 46

Fax : 03 25 42 71 16

www.iut-troyes.univ-reims.fr

Responsable formation :

Gérard GALIPIENZO

gerard.galipienzo@univ-reims.fr

Assistante :

Isabelle JAUGEY

isabelle.jaugey@univ-reims.fr

Tél : 03 25 42 71 17

Rejoignez-nous sur :

