

DOMAINE :	Droit, Economie, Gestion, Sciences Sociales
UFR/Ecole... :	Institut Universitaire de Technologie de Reims-Châlons-Charleville
SITES :	Reims
MENTION DE LICENCE PROFESSIONNELLE :	Assurance, banque, finance : chargé de clientèle
PARCOURS TYPE :	
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	La banque et le système bancaire	1	Le système bancaire français	5	3	5	9		2			ET 1h
		2	La firme bancaire	6	3	5	9		2			ET 1h
		3	Socio-économie des ménages	5	2	5	9		2			ET 1h
12	L'environnement bancaire et les risques	1	Les marchés de capitaux	6	3	5	9		2			ET 1h
		2	La gestion financière et la gestion des risques	6	3	5	9		2			ET 1h
		3	Anglais bancaire	11	1	3,5	7		2			ET 1h
13	L'environnement juridique et fiscal	1	Introduction au droit	1	3	5	9		2			ET 1h
		2	Informatique	1	3	5	9		2			ET 1h
		3	Fiscalité des revenus et du patrimoine	6	3	7	14		2			ET 1h
14	Gérer la relation client	1	Déclencher les prises de conscience	6	3		28			écrit 3h30 + oral 20 min		écrit ou oral 1h
		2	Qualifier les projets du client	6	3		35					
15	Conseiller le client - identification	1	Statuer sur l'opportunité de l'entrée en relation	6			21		écrit ou oral			
		2	Identifier les solutions	6			7		écrit ou oral			
	Préparation projets tutorés			-	-	-	49	-	-	-	-	-
	Révision examen			-	-	-	59,5	-	-	-	-	-

Date du vote en conseil de gestion :

Date du vote de la CFVU :

18/09/2018

DOMAINE :	Droit, Economie, Gestion, Sciences Sociales
UFR/Ecole... :	Institut Universitaire de Technologie de Reims-Châlons-Charleville
SITES :	Troyes
MENTION DE LICENCE PROFESSIONNELLE :	Assurance, banque, finance : chargé de clientèle
PARCOURS TYPE :	
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	La banque et le système bancaire	1	Le système bancaire français	5	3	5	9		2			ET 1h
		2	La firme bancaire	6	3	5	9		2			ET 1h
		3	Socio-économie des ménages	5	2	5	9		2			ET 1h
12	L'environnement bancaire et les risques	1	Les marchés de capitaux	6	3	5	9		2			ET 1h
		2	La gestion financière et la gestion des risques	6	3	5	9		2			ET 1h
		3	Anglais bancaire	11	1	3,5	7		2			ET 1h
13	L'environnement juridique et fiscal	1	Introduction au droit	1	3	5	9		2			ET 1h
		2	Informatique	1	3	5	9		2			ET 1h
		3	Fiscalité des revenus et du patrimoine	6	3	7	14		2			ET 1h
14	Gérer la relation client	1	Déclencher les prises de conscience	6	3		28			écrit 3h30 + oral 20 min		écrit ou oral 1h
		2	Qualifier les projets du client	6	3		35					
15	Conseiller le client - identification	1	Statuer sur l'opportunité de l'entrée en relation	6			21		écrit ou oral			
		2	Identifier les solutions	6			7		écrit ou oral			
	Préparation projets tutorés			-	-	-	49	-	-	-	-	-
	Révision examen			-	-	-	59,5	-	-	-	-	-

Date du vote en conseil de gestion :

Date du vote de la CFVU :

18/09/2018

DOMAINE :	Droit, Economie, Gestion, Sciences Sociales
UFR/Ecole... :	Institut Universitaire de Technologie de Reims-Châlons-Charleville
SITES :	Reims
MENTION DE LICENCE PROFESSIONNELLE :	Assurance, banque, finance : chargé de clientèle
PARCOURS TYPE :	
SEMESTRE :	2

Modalités d'enseignement de la formation* :

☐ Formation Initiale

* cocher la - les case-s concernée-s

☐ 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%)	(X% + Y%)	CT (100%)	
21	Ouverture et raisonnement juridique et financier	1	Mathématiques financières	26	1	5	9		2				ET 1h
		2	Droit civil et droit bancaire	1	2	7	14		2				ET 1h
		3	Environnement international	5	1	5	9		2				ET 1h
		4	Anglais bancaire	11	1	3,5	7		2				ET 1h
22	Conseiller le client - identification et traitement	1	Statuer sur l'opportunité de l'entrée en relation	6	3					écrit 3h30 + oral 20 min			écrit ou oral 1h
		2	Identifier les solutions	6	4		35						
		3	Traiter les besoins de financement	6	3		28						
		4	Rempporter l'adhésion du client et assurer le suivi	6	3		21						
23	Contribuer au résultat de son établissement bancaire	1	Actionner les leviers de développement	6	1		14			écrit 2h + oral 20 min			écrit ou oral 1h
		2	Développer la satisfaction du client	6	3		21						
		3	Contribuer à l'accroissement du PNB	6	1		14						
24	Projet tuteuré (150h)	1	Plan détaillé		1				1			DO	
		2	Mémoire		2							DO	
		3	Soutenance		1							ST	
25	Période en entreprise (24 semaines sur les 2 semestres)	1	Bilan professionnel		1				1			ST	
		2	Rapport d'activité		2							DO	
	Préparation projets tutorés			-	-	-	49	-	-	-	-	-	-
	Révision examen			-	-	-	59,5	-	-	-	-	-	-

Date du vote en conseil de gestion :

Date du vote de la CFVU :

18/09/2018

DOMAINE :	Droit, Economie, Gestion, Sciences Sociales
UFR/Ecole... :	Institut Universitaire de Technologie de Reims-Châlons-Charleville
SITES :	Troyes
MENTION DE LICENCE PROFESSIONNELLE :	Assurance, banque, finance : chargé de clientèle
PARCOURS TYPE :	
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 Y%	(X% + Y%)	CT (100%)	
21	Ouverture et raisonnement juridique et financier	1	Mathématiques financières	26	1	5	9		2				ET 1h
		2	Droit civil et droit bancaire	1	2	7	14		2				ET 1h
		3	Environnement international	5	1	5	9		2				ET 1h
		4	Anglais bancaire	11	1	3,5	7		2				ET 1h
22	Conseiller le client - identification et traitement	1	Statuer sur l'opportunité de l'entrée en relation	6	3					écrit 3h30 + oral 20 min			écrit ou oral 1h
		2	Identifier les solutions	6	4		35						
		3	Traiter les besoins de financement	6	3		28						
		4	Rempporter l'adhésion du client et assurer le suivi	6	3		21						
23	Contribuer au résultat de son établissement bancaire	1	Actionner les leviers de développement	6	1		14			écrit 2h + oral 20 min			écrit ou oral 1h
		2	Développer la satisfaction du client	6	3		21						
		3	Contribuer à l'accroissement du PNB	6	1		14						
24	Projet tuteuré (150h)	1	Plan détaillé		1				1			DO	
		2	Mémoire		2							DO	
		3	Soutenance		1							ST	
25	Période en entreprise (24 semaines sur les 2 semestres)	1	Bilan professionnel		1				1			ST	
		2	Rapport d'activité		2							DO	
	Préparation projets tutorés			-	-	-	49	-	-	-	-	-	-
	Révision examen			-	-	-	59,5	-	-	-	-	-	-

Date du vote en conseil de gestion :

Date du vote de la CFVU :

18/09/2018