

↓ Admission

Téléchargement
www.iut-troyes.univ-reims.fr
et dépôt
d'un dossier de candidature

Examen du dossier

Entretiens professionnels

↓ Public concerné

Accessible aux :

- Licence 2 : Droit, Science politique, AES, Sciences économiques et gestion.
- BTS : Assurance, Banque, Comptabilité Gestion, MUC, NRC...
- DUT : GEA, TC, CJ, GACO...
- 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.
- Aux demandeurs d'emploi, salariés en CIF.

↓ Contact

Responsable:

Anne GRENET

anne.grenet@univ-reims.fr

Assistante :

Sylvie DEMOROSTY-FILLION

sylvie.demorosty@univ-reims.fr

03 25 42 46 09

IUT de TROYES

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



Licence professionnelle
COMMERCIALISATION DE PRODUITS ET SERVICES
Parcours BANQUE ASSURANCE
(formation initiale)



L'IUT
un atout
pour demain !

iut-troyes.univ-reims.fr

↓ Objectifs

Cette formation initiale a pour objectif de former des chargés de clientèle sur le marché des particuliers aptes à commercialiser l'ensemble des produits et services financiers d'un établissement financier et d'une agence 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, la certification AMF (Autorité des Marchés Financiers) est proposée aux étudiants qui passeront l'examen au sein de la formation.

Emplois	
Métiers	Perspectives d'évolution professionnelles
Chargé de clientèle sur le marché des particuliers	Gestionnaire de patrimoine
Conseiller produits d'assurance et d'épargne	Chargé(e) de clientèle entreprises

Témoignage

Jean-Pierre MERLE
Diplômé en 2016

« Je me suis inscrit en licence professionnelle banque à l'IUT de Troyes dans le cadre d'une reconversion, mon objectif étant d'être bien formé et d'avoir rapidement accès au marché du travail.

Cette formation intense et de qualité a répondu pleinement à mes attentes en proposant des cours animés par des enseignants et des professionnels connaissant les besoins et compétences nécessaires pour évoluer au sein d'un établissement bancaire.

Le stage vient ponctuer cette formation en donnant la possibilité de passer de la théorie à la pratique. J'ai obtenu ma licence banque en juin 2016 et suis désormais salarié de la BPALC en tant que chargé de clientèle particulier. »

↓ Programme

La formation peut se préparer en formation initiale ou en alternance. Elle comporte 450 heures de formation, plus 150 heures de projet tuteuré (semestre 1) et un stage en entreprise de 16 semaines (semestre 2).

	Unités d'enseignement	Éléments constitutifs
Semestre 1	UE 11 : Environnement professionnel 40h	Environnement juridique, Approche patrimoniale.
	UE 12 : Pratiques de l'activité professionnelle 72h	Produits & services de la banque, Assurance des personnes & des biens.
	UE 13 : Les outils commerciaux professionnels 70h	Techniques de communication, Marketing des services, Optimisation du comportement commercial.
	UE 14 : Les autres outils professionnels 60h	Informatique et systèmes d'information, Déontologie & certification AMF, Séminaire digital.
	UE 15 : Applications professionnelles 150h	Projet tuteuré.
Semestre 2	UE 21 : Environnement professionnel 86h	Acteurs du système financier, Approche financière et risques, Fiscalité des particuliers.
	UE 22 : Pratiques de l'activité professionnelle 64h	Produits de financement, Produits de collecte, Mathématiques financières.
	UE 23 : Outils professionnels 58h	Pratique de la langue anglaise, Développement du portefeuille clients.
	UE 24 : Applications professionnelles 16 semaines	Stage