



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 de 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 :



**Licence
Professionnelle**

**Commercialisation de
Produits et Services**

Parcours

Banque Assurance

Édition octobre 2022 | Offre de formation 2023-2024



Entrer en LP

Commercialisation de Produits et Services

Parcours : Banque Assurance

OBJECTIFS & ORGANISATION

562

HEURES DE FORMATION

30
SEMAINES

**RYTHME
ALTERNANCE**

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'un compagne 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).

L'ALTERNANCE : UNE VÉRITABLE OPPORTUNITÉ

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

DÉBOUCHÉS

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

ADMISSION

DÉMARCHES

SÉLECTION SUR DOSSIER

via eCandidat

Public concerné : voir ci-dessous

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 transmis 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

PUBLIC CONCERNÉ

La LP recrute au sein des filières suivantes :

- Licence 2 : Droit, AES, Ecogestion
- BTS : Assistant de gestion, MCO, NDRC, Banque, Assurance
- DUT : TC,GEA, CJ
- 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.



PROGRAMME

Cette formation est proposée en contrat d'apprentissage et en contrat de professionnalisation.

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. »

Unités D'enseignements	Modules	Volume horaire	ECTS	
UE 11 : Environnement professionnel	Droit bancaire	36h	52h	5
	Approche patrimoniale et fiscale	16h		
UE 12 : Pratiques de l'activité professionnelle	Produits et services de la banque	32h	72h	6
	L'assurance des personnes et des biens	40h		
UE 13 : Les outils commerciaux professionnels	Les techniques de communication	21h	101h	6
	Le marketing des services	42h		
	L'optimisation du comportement commercial	38h		
UE 14 : Les autres outils professionnels	Informatique et systèmes d'information	30h	70h	7
	Déontologie et Certification AMF	20h		
UE 15 : Applications professionnelles	Séminaire digital	20h	35h	6
	Évaluation en entreprise (4h)	-		
UE 21 : Environnement professionnel	Séminaire commercial assurance	35h	100h	9
	Les acteurs du système financier	28h		
	Approche financière et risques	44h		
UE 22 : Pratiques de l'activité professionnelle	Environnement fiscal	28h	64h	8
	Les produits de financement	24h		
	Les produits de collecte	24h		
UE 23 : Outils professionnels	Les outils de mesure	16h	60h	5
	Pratique de la langue anglaise	30h		
UE 24 : Applications professionnelles	Développement du portefeuille clients	30h	8h	4
	Projet tuteuré : mémoire et soutenance (4h)	8h		
UE 25 : Évaluation en entreprise	Évaluation en entreprise	-	-	4

RNCP

RNCP29631