

## Admission

Téléchargement  
[www.iut-troyes.univ-reims.fr](http://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.

## Contact

Responsable:

Pascal MIRAUX

[pascal.miriaux@univ-reims.fr](mailto:pascal.miriaux@univ-reims.fr)

Assistante :

Hélène COUTURIER

[helene.couturier@univ-reims.fr](mailto:helene.couturier@univ-reims.fr)

**IUT de TROYES**

9, rue de Québec

10026 Troyes Cedex

Tél. 03 25 42 46 46

Fax 03 25 42 71 16

[www.iut-troyes.univ-reims.fr](http://www.iut-troyes.univ-reims.fr)



**FORMATION  
CONTINUE  
&  
ALTERNANCE**

**Licence professionnelle  
Commercialisation de Produits et Services  
Parcours BANQUE ASSURANCE en alternance**

**L'IUT**  
un atout  
pour demain !

[iut-troyes.univ-reims.fr](http://iut-troyes.univ-reims.fr)



DataDock



## ↓ Objectifs

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 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).

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

Morgane DEGAS  
 Etudiante en licence CPSP  
 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. »

## ↓ Programmes

La formation se prépare en alternance. Elle comporte 480 heures de formation (hors modules d'adaptation), plus un parcours en entreprise.

	Unités d'enseignement	Eléments constitutifs
	Modules d'adaptation (mise à niveau) 90h	Gestion comptable et financière, marketing, droit,, Informatique, communication, négociation, méthodologie projet, technique de recherche d'emploi, anglais
Semestre 1	UE 11 : Environnement professionnel 40h	Environnement juridique, Approche patrimoniale et fiscale
	UE 12 : Pratiques de l'activité professionnelle 72h	Produits et services de la banque L'assurance des personnes et des biens
	UE 13 : Les outils commerciaux professionnels 71h	Les techniques de communication, le marketing des services, l'optimisation du comportement commercial
	UE 14 : Les autres outils professionnels 60h	Informatique, déontologie, certification AMF, séminaire digital
	UE 15 : Applications professionnelles 35h	Evaluation en entreprise, séminaire commercial assurance
Semestre 2	UE 21 : Environnement professionnel 88h	Acteurs du système financier, Environnement financier et risques, Environnement fiscal
	UE 22 : Pratiques de l'activité professionnelle 64h	Produits de financement, Produits de collecte, Mathématiques financières
	UE 23 : Outils professionnels 50h	Pratique de la langue anglaise, Optimisation du comportement commercial
	UE 24 : Projet tutoré	Projet tuteuré : mémoire et soutenance
	UE 25 : Applications professionnelles	Evaluation en entreprise