



Licence professionnelle

Mention Assurance, banque, finance : chargé de clientèle

Parcours Banque

FORMATION EN CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

CANDIDATURE à partir de février
sur www.iutpaysdelaloire.org

CONDITIONS D'ADMISSIBILITÉ

- DUT tertiaires GEA (Gestion des Entreprises et des Administrations), TC (Techniques de Commercialisation)
- BTS tertiaires et BTS Agricole ACSE (Analyse et Conduite des systèmes d'Exploitation),
- L2 Lettres et Sciences Humaines, Economie, AES,
- Autres formations : diplôme de niveau III homologué par l'Etat,
- Personnes pouvant bénéficier de la validation des études, expériences professionnelles ou acquis personnels

Sélection sur dossier et entretien

QUALITÉS REQUISES

Un goût affirmé pour le secteur bancaire. Aptitude à la communication et au travail en équipe

OBJECTIFS

L'objectif de cette Licence professionnelle est de former des chargés de clientèle et des conseillers gestionnaires de clientèle des secteurs «particuliers», «professionnels» et «entreprises».

La formation conduira les diplômés à maîtriser la diversité des opérations afin de répondre aux besoins exprimés par le client dans des secteurs d'activités variés : services, industrie, artisanat, agriculture.

Les compétences attendues à l'issue de ce diplôme sont les suivantes :

- **apprécier le risque client,**
- **évaluer la situation financière d'un client,**
- **faire une offre globale en produits bancaires et d'assurance,**
- **négozier avec le client.**

Le potentiel évolutif des diplômés concerne l'aptitude à pratiquer progressivement d'autres métiers dirigés, par exemple, vers la gestion de patrimoine et à exercer, à terme, des responsabilités d'encadrement.

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Assistant service clientèle bancaire
- Attaché commercial bancaire
- Chargé de clientèle bancaire
- Responsable de bureau de banque
- Agent commercial en assurances

CONTACT

IUT Le Mans – Département GEA
Avenue Olivier Messiaen
72085 LE MANS cedex 09

Secrétariat du département GEA
02 43 83 33 90 | iut-gea@univ-lemans.fr

Scolarité de l'IUT du Mans
02 43 83 34 11 ou 34 95
iut-scola@univ-lemans.fr

Service Alternance
Laurence Frappier - 02 43 83 35 29
alternance-iut-lemans@univ-lemans.fr

PÉDAGOGIE

207 h Cours magistraux (CM)

227 h Travaux dirigés (TD) pour la mise en pratique des éléments vus en CM



IUT Le Mans

Le Mans
Université



RYTHME DE L'ALTERNANCE

15 jours à l'IUT / 15 jours en entreprise

Au total : 20 semaines de cours à l'IUT et 32 semaines en entreprises

Septembre	Octobre	Novembre	Décembre	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août

Calendrier indicatif - non contractuel

à l'IUT en entreprise



Hall de l'IUT du Mans - Espace de travail et de convivialité

LES + DE LA FORMATION

- Passage de la **certification AMF** (Autorité des marchés financiers)
- Centre de ressources en langue
- Business games

34% des enseignements sont assurés par des professionnels.

CAPACITÉ D'ACCUEIL

28 étudiants

TAUX D'INSERTION PROFESSIONNELLE¹

A 18 mois⁽²⁾ : 85 %

A 30 mois⁽³⁾ : 94 %

⁽¹⁾ Taux issus de l'enquête nationale sur l'insertion professionnelle des diplômés de l'université. L'enquête a porté sur les diplômés 2016.

⁽²⁾ Situation au 1^{er} décembre 2017

⁽³⁾ Situation au 1^{er} décembre 2018

ENSEIGNEMENTS

UE1 Techniques et Produits communs à la banque et à l'assurance | 67 h

Marketing (12 h) ; Informatique et nouveaux usages (25 h) ; Produits d'assurance (15 h) ; Droit bancaire - Aspects institutionnels (15 h)

UE2 Langages fondamentaux | 65 h

Culture générale (20 h) ; Mathématiques et statistiques appliquées (15 h) ; Anglais bancaire (30 h)

UE3 Connaissance du secteur bancaire | 70 h

Environnement économique (20 h) ; Marchés financiers (10 h) ; Droit bancaire - Instruments de paiement et de crédit (20 h) ; Fiscalité (20 h)

UE4 Connaissance du métier bancaire | 112 h

Services et produits bancaires (50 h) ; Produits d'assurance - Biens (15 h) ; Produits d'assurance - Personnes (15 h) ; Risque et gestion financière (32 h)

UE5 Connaissance du métier bancaire | 100 h

Marketing et méthode de vente (40 h) ; Relation client - stress et conflit (30 h) ; Communication orale - Gestion animation (30 h)

UE6 Mise en situation professionnelle

Projet personnel et professionnel | 20 h

