



Licence professionnelle

Mention Assurance, banque, finance : chargé de clientèle

Parcours Banque

FORMATION EN ALTERNANCE

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
- L2 Lettres et Sciences Humaines, Economie, AES,
- Autres formations : diplôme de niveau 5 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,**
- **négoier 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

PÉDAGOGIE

207 h Cours magistraux (CM)

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

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



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

70% des enseignements sont assurés par des professionnels.

CAPACITÉ D'ACCUEIL

28 étudiants

TAUX D'INSERTION PROFESSIONNELLE¹

A 18 mois⁽²⁾ : 75 %

A 30 mois⁽³⁾ : 90 %

⁽¹⁾ Taux issu de l'enquête nationale sur l'insertion professionnelle des diplômés de l'université. L'enquête a porté sur les diplômés 2018.

⁽²⁾ Situation au 1^{er} décembre 2019

⁽³⁾ Situation au 1^{er} décembre 2020

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 financières (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 commercial | 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

