

Licence Professionnelle

Assurance, Banque, Finance :

Chargé de clientèle

Parcours Management financier et marketing des services

Formation en alternance
(contrat d'apprentissage et contrat de professionnalisation)
Formation continue (salariés, demandeurs d'emploi, ...)

La licence professionnelle permet de répondre à une demande spécifique des entreprises. La formation vise à doter les étudiants d'une double compétence : financière et commerciale.

Elle permet de compléter leur formation initiale Bac + 2 par une année de professionnalisation tout en offrant la possibilité d'une insertion professionnelle rapide.

Objectifs spécifiques à la formation par alternance

- Proposer à des étudiants d'origines diverses des outils techniques, technologiques et commerciaux, afin de les intégrer rapidement dans le secteur des services.
- Permettre d'allier la théorie et les apprentissages sur le terrain. L'alternant est acteur en tant que collaborateur et salarié. Ceci permet grâce à l'action terrain, une implication forte de l'alternant et du maître d'apprentissage dans une formation qui vise une insertion rapide dans le monde du travail.
- Rendre opérationnels des alternants tout en les orientant vers le domaine des services financiers et commerciaux. Dès lors l'apprentissage s'avère le moyen d'intégration, le plus rapide et le plus performant, au monde de l'entreprise.

Débouchés

- Conseiller(e) ou Chargé(e) de clientèle de particuliers dans le secteur bancaire
- Conseiller(e) en assurance
- Conseiller(e) financier
- Crédit manager
- Chargé(e) d'études commerciales
- Trésorier(e)
- Plus généralement : gestionnaire d'informations à caractère financier, fiscal ou commercial, ...

Admission

- Etudiants titulaires d'un BAC + 2 (DUT, BTS, L2...)
- Salariés titulaires d'un diplôme de niveau III
- Personnes souhaitant procéder à la Validation des Acquis Professionnels et Personnels (VAPP). Celle-ci permet aux personnes n'ayant pas les titres ou diplômes requis, d'accéder à la formation en validant : son expérience professionnelle, ses acquis personnels et les formations suivies

Limite d'âge pour la formation en alternance (contrats d'apprentissage) : avoir 25 ans au plus au 1er jour du contrat.

Processus de recrutement

Les candidatures sont d'abord examinées par l'IUT puis transmises aux entreprises partenaires qui choisiront leurs futurs apprentis.

Mais il est fortement conseillé de chercher une entreprise. Ce choix sera soumis à l'approbation du responsable de la licence professionnelle.



Contacts :

IUT de Valence

LP ABF

51, rue Barthélemy de Laffemas

BP 29 - 26901 Valence Cedex 9

Tél. : 04 75 41 88 15

Fax : 04 75 41 88 44

secretariat.abf@iut-valence.fr

Formation en partenariat avec :



Pour en savoir plus
ou candidater :
www.iut-valence.fr

Licence Professionnelle

Assurance, Banque, Finance :

Chargé de clientèle

Parcours Management financier et marketing des services

Formation en alternance
 (contrat d'apprentissage et contrat de professionnalisation)
 Formation continue (salariés, demandeurs d'emploi, ...)

Enseignement

Formation en alternance

475 h de cours + 120 h de projets (dont 55 h encadrées)

- Rythme de l'alternance : 2 à 3 semaines à l'IUT, 2 à 3 semaines en entreprise :
 Soit 17 semaines à l'IUT et le reste en entreprise
- L'enseignement est dispensé par groupe de 30 Alternants, maximum.
- Les cours sont dispensés conjointement par le corps professoral de l'IUT de Valence, par d'autres universitaires et par des professionnels, provenant du secteur bancaire et de l'assurance, mais également d'autres secteurs. (30 à 40 %).
- Le travail s'effectue en groupe sur des cas et projets tuteurés.
- Le contrôle des connaissances est continu pendant l'année universitaire.

UNITES D'ENSEIGNEMENT	Volume Horaire
UE 1 : Outils et compétences transversales	
Anglais	30 h
Droit économique communautaire et bancaire	30 h
Techniques quantitatives de gestion	30 h
Communication professionnelle	24 h
Remise à niveau en commerce et finance	30 h
Total	144 h
UE 2 : Management Financier et Marketing des Services	
Gestion financière du long terme	36 h
Gestion financière du court terme	24 h
Marketing des services	24 h
Droit des affaires	30 h
Marchés financiers	30 h
Cycle de conférences	12 h
Total	156 h
UE 3 - Spécialisation Mise en œuvre des métiers	
Négociation commerciale	30 h
Techniques bancaires et marchés de l'assurance	42 h
Management du risque financier	30 h
Challenge vente et marketing des services approfondi	30 h
Fiscalité des professionnels et des particuliers	24 h
Conférences thématiques	12 h
Total	168 h
UE 4 : Projets tuteurés	120 h dont 55 h avec projets encadrés
UE 5 : Professionnalisation	
Alternance en entreprise	
Aide à la préparation du mémoire d'alternance	7 h
TOTAL	595 h dont 530 h encadrées



Contacts :

IUT de Valence

LP ABF

51, rue Barthélemy de Laffemas

BP 29 - 26901 Valence Cedex 9

Tél. : 04 75 41 88 15

Fax : 04 75 41 88 44

secretariat.abf@iut-valence.fr

Formation en partenariat avec :



Pour en savoir plus
 ou candidater :
www.iut-valence.fr