Université Gustave Eiffel

Domaine Management, économie et gestion, communication

Formation disponible en

Formation en alternance | Formation initiale | Formation continue | VAE

Modalités de candidature :
Pour le site de Meaux : dossier à compléter sur l'application "e-candidat" via le site internet de l'IUT (http://candidatures.univ-eiffel.fr).
Pour le CFA Descartes à effectuer directement sur le site internet : cfadescartes.fr.

Pour candidater :
https://www.univ-gustave-eiffel.fr/la-formation/candidatures-et-inscriptions/candidatures

RNCP : 40191

Lieux de formation :
CFA Descartes Sup - Champs-sur-Marne (77) 77420 Champs-sur-Marne
CFA Stephenson - Paris (75)

Calendrier :
Les formations initiales et continues comportent 450 heures de cours et 14 semaines de stages en situation professionnelle. La troisième possibilité s'appuie sur un contrat d'apprentissage de 12 mois comportant 18 semaines de cours. Le rythme d'alternance est conjointement déterminé par l'IUT et le CFA partenaire.

Contacts :
Quentin DESCOUENS
Responsable de formation

BARONNA Fanny
Secrétaire pédagogique
lp-charge-clientele.iut@listes.univ-eiffel.fr
Téléphone : 01 60 95 85 16
Bâtiment : IUT site de Champs - 2, rue Albert Einstein - 77420 Champs-sur-Marne

Plus d'informations :
Service Information,
Orientation et Insertion Professionnelle (SIO-IP) :

sio@univ-eiffel.fr / Tel : -33 1 60 95 76 76

Licence professionnelle Assurance, banque, finance : chargé de clientèle Chargé.e de clientèle

LICENCE PROFESSIONNELLE CONTRÔLÉE PAR L'ÉTAT

Institut Universitaire de Technologie (IUT)

Licence professionnelle LP

POUR Y ACCÉDER

• DUT ou BTS ou BAC +2
• Aux étudiants ayant validé un niveau Licence 2ème année (L2), désireux, après 2 ans de formation générale, d'une formation professionnalisante offrant un débouché sur le monde du travail à bac+3.
• Professionnels bénéficiant d'une validation des acquis professionnels.

COMPÉTENCES VISÉES

Cette licence prépare principalement au métier de conseiller commercial. Elle peut permettre en suivant une formation complémentaire d'accéder aux métiers de l'encadrement dans les banques et les compagnies d'assurance

APRÈS LA FORMATION

Entrée dans la vie active.
Poursuite d'études en Master.

LES PLUS DE LA FORMATION

Les cours sont dispensés par une équipe pédagogique composée d'universitaires et de professionnels de la bancassurance avec pour objectif de donner des bases solides afin de faciliter l'entrée des apprenants dans le monde de la banque et de l'assurance.

Plus d'informations

DOCUMENT NON CONTRACTUEL

PROGRAMME

ANNÉE

Réaliser ses missions dans un environnement collectif, multicanal, multiculturel, afin de s'initier à une démarche managériale socio-eco-responsable

Langages fondamentaux de la banque et de la finance (ECTS: 10.00)
- Anglais
- Economie, finance verte et RSE
- Outils d'information et de communication à l'ère de l'intelligence artificielle
- Calculs Financiers
- Management et soft skills

Répondre à la demande du client et susciter le besoin

Gestion de la relation client et marketing (ECTS: 10.00)
- Gestion de la Relation Client dans le domaine de la bancassurance
- Négociation-vente
- Marketing produits et services bancaires et assurantiels
- Produits bancaires et assurantiels

Contribuer à l’atteinte des résultats dans le respect des règles, des procédures internes, tout en gérant les risques éconmiques et financiers.

Pratique de l'activité bancaire (ECTS: 15.00)
- Gestion Bancaire
- Droit Bancaire
- Fiscalité
- Gestion Financière
- Approche Patrimoniale

Découvrir le métier de conseiller clientèle de particuliers au travers de l'Autorité des Marchés Financiers

Projet tutoré (ECTS: 10.00)

Produire un écrit professionnel et animer une présentation académique

Mémoire professionnel (ECTS: 15.00)