

Commercialisation de Produits et Services Financiers

Spécialité :
Assurance - Banque



Site de
Reims

Former des conseillers-gestionnaires de clientèle particulière et professionnelle (artisans, commerçants, professions libérales, petites entreprises) aptes à commercialiser l'ensemble des produits et services d'un établissement financier.

Programme

Semestre 1 : 211h

UE 1 : Environnement juridique et fiscal

UE 2 : Pratiques de l'activité Banque Assurance

UE 3 : Outils de l'exercice du métier

UE 4 : Projet tutoré > 110 h

Semestre 2 : 233h

UE 1 : Environnement Banque Assurance

UE 2 : Pratiques de l'activité Banque Assurance

UE 3 : Outils de l'exercice du métier

UE 4 : Stage de 16 semaines (formation initiale) et/ou mission commerciale

Admission

> BTS et DUT tertiaires, DEUG, DEUST délivrés par les facultés de lettres et sciences humaines, de droit, d'économie et de sciences de gestion.

> VAE/VAP.

> Formation initiale, admission sur dossier.

> Alternance, admission après examen du dossier par un jury composé d'universitaires et :

- Entretien avec les responsables des entreprises partenaires pour les contrats d'apprentissage ;
- Obtention d'un contrat de 12 mois minimum par le candidat ou la candidate auprès d'une entreprise prospectée par ses soins pour les contrats de professionnalisation.

Dans les trois cas, le jury définit le parcours de formation nécessaire à chaque candidat admis.

Formation

> Quatre unités d'enseignement pour chaque semestre.

> Septembre à juin pour la formation initiale

> Septembre à septembre pour la formation en alternance :

- Volume des enseignements : 444 h et 90 h optionnelles de mise à niveau.
- Projet tuteuré : 110 h
- Stage professionnel : 16 semaines.

L'Alternance

La formation dispensée est identique avec des périodes d'alternance entre formation en entreprise et formation à l'IUT ; les rythmes d'alternance sont différents selon les groupes pour s'adapter aux souhaits des entreprises et aux exigences pédagogiques.

Le projet tuteuré est identifié spécifiquement pour une durée de 110 h incluse dans le contrat de travail qui prévoit 30 semaines minimum de présence effective dans l'entreprise.

Débouchés

Métiers actuels et futurs visés :

- > Conseiller(ère)-gestionnaire sur le marché des particuliers
- > Métiers de l'expertise (gestion de patrimoine, spécialiste assurance)

Perspectives d'évolution professionnelle :

- > Gestionnaire de patrimoine
- > Chargé de clientèle en entreprise

Département TC Secrétariat LP CPSF

IUT de Reims-Châlons-Charleville

Rue des Crayères • BP 1035 • 51687 Reims Cedex 2

Responsable pédagogique : Jimmy MOREL

Tél : 03 26 91 30 74 • Courriel : jimmy.morel@univ-reims.fr

Candidatures : www.iut-rcc.fr

→ Du 1^{er} mars au 31 mai 2012

