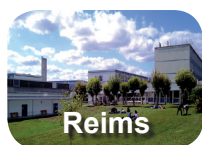
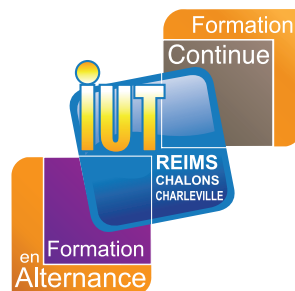


LICENCE PROFESSIONNELLE
BAC +3



Commercialisation de Produits et Services Financiers



OBJECTIFS

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

ADMISSION

La formation s'adresse à un public varié :

• **en formation continue** : demandeurs d'emploi, salariés.

Candidat demandeur d'emploi : vous rapprocher de votre conseiller pôle emploi/mission locale afin de demander la validation de votre projet de formation (= positionnement sur RESAFORM par le conseiller) puis effectuer une demande de dossier auprès du service formation continue et alternance de l'IUT.

• **en alternance** :

- en contrat d'apprentissage (pour les jeunes de 16 à 26 ans),
- en contrat de professionnalisation (pour les jeunes de 16 à 25 ans et pour toute personne inscrite au Pôle Emploi à partir de 26 ans).

La formation est ouverte aux titulaires d'un BTS ou DUT tertiaires, DEUG, DEUST délivrés par les facultés de droit, d'économie et de sciences de gestion.

Cette formation est également ouverte à toute personne pouvant prétendre à la validation de son expérience professionnelle (VAE - VAP).

L'admission est proposée après examen du dossier du candidat par un jury composé d'universitaires et entretien avec les responsables des entreprises partenaires.

Clôture des inscriptions : fin mai.

Les dossiers déposés après la date de clôture seront examinés dans la limite des places disponibles.

FORMATION

Date de rentrée : septembre

Durée de la formation : 445 heures d'enseignement, 90 heures de mise à niveau selon les origines scolaires, 10 heures de projet tutoré.

Contrôle des connaissances : contrôle continu

Une session de rattrapage est également organisée pour les étudiants en situation d'échec.

DÉBOUCHÉS

Métiers actuels et futurs visés :

- Conseiller (ère)
- Gestionnaire sur le marché des particuliers

Perspectives d'évolution professionnelles :

- Gestionnaire de patrimoine / chargé de clientèle en entreprises.

CONTACTS

Pour candidater : www.iut-rcc.fr

Service formation continue et alternance

Chemin des rouliers • CS30012 • 51687 Reims cedex 2 **Tél.** : 03 26 91 82 53

Courriel : iut.relations-entreprises@univ-reims.fr

PROGRAMME

Formation
Continue



REIMS
CHALONS
CHARLEVILLE

en Formation
Alternance

SEMESTRE 1

UE1 : Environnement professionnel > 40 h

- Environnement juridique : droit bancaire,
- Approche patrimoniale et fiscale : la transmission du patrimoine à titre gratuit.

UE2 : Pratique de l'activité professionnelle > 113 h

- Produits de la banque et de l'assurance :
 - Client particulier et compte de dépôt,
 - Caractéristiques des produits d'épargne,
 - L'assurance des personnes et des biens.
- Communication commerciale :
 - Les techniques de communication,
 - Le marketing des services,
 - Les politiques tarifaires.

UE3 : Outils professionnels > 50 h

- Informatique,
- La négociation des offres et des services.

UE4 : Applications professionnelles

- Évaluation en entreprise,
- Simulation de gestion d'agence bancaire.

UE5 : Déontologie, conformité, certification > 40 h

- Déontologie, réglementation des abus de marché,
- Démarchage bancaire et financier, relation et information client.

À ces matières s'ajoutent des enseignements de mise à niveau / consolidation en droit, marketing, communication et informatique > 52 h

SEMESTRE 2

UE1 : Environnement professionnel > 88 h

- Les acteurs du système financier :
 - Le système monétaire et financier français,
 - Les marchés de capitaux et l'environnement international.
- Finance d'entreprise, gestion financière.
- Environnement fiscal : fiscalité des particuliers.
- Approche financière et risques :
 - Prévention et gestion des risques

UE2 : Pratiques de l'activité professionnelle > 64 h

- Produits de financement : les crédits proposés aux particuliers,
- Produits de collecte : les valeurs immobilières et les techniques boursières,
- Les outils de mesure : mathématiques financières.

UE3 : Outils professionnels > 50 h

- Pratique de la langue anglaise : approche de conversation et technique de spécialité.
- Optimisation du comportement commercial :
 - Approche globale,
 - Développement du portefeuille client.

UE4 : Applications professionnelles > 10 h

- Évaluation en entreprise,
- Projet tuteuré, mémoire, soutenance.

À ces matières s'ajoutent des enseignements de mise à niveau/consolidation en mathématiques et en gestion > 38 h