

LICENCE PROFESSIONNELLE COMMERCIALISATION DES PRODUITS ET SERVICES FINANCIERS

En alternance

La Licence Professionnelle Assurance Banque Finance : Commercialisation des produits et services financiers est une formation en 1 an permettant d'acquérir une spécialisation professionnelle dans le secteur bancaire ou de l'assurance et d'obtenir un diplôme universitaire bac+3 reconnu au niveau européen (60 crédits ECTS), inscrit au Répertoire National de la Certification Professionnelle (RNCP).

Réalisée par le département TC (Techniques de Commercialisation) de l'IUT d'Annecy, elle a lieu sur trois sites différents (trois promotions), dans les locaux de l'IUT, en partenariat avec l'INSEEC de Chambéry au Bourget du Lac (Savoie Technolac).

Objectifs de la formation

L'objectif est de répondre aux besoins des banques et des assurances en matière de commercialisation de produits et services financiers et d'assurances.

Cette formation d'une durée de 12 mois vous apportera les bases nécessaires pour progresser rapidement au sein d'une structure bancaire ou d'assurance tout en disposant d'un bon niveau de culture générale de ces secteurs. Cette licence réalisée en alternance est un diplôme national homologué niveau II, délivré par l'Université Savoie Mont Blanc.

Insertion professionnelle

Postes dans les domaines bancaires, financiers et de l'assurance

- Conseiller financier "particuliers"
- Conseiller financier "professionnels"
- Conseiller en gestion de patrimoine, assurance
- Conseiller commercial en assurances
- Gestionnaire de contrats
- Souscripteur

A terme, évolution vers des postes d'encadrement

Organisation

En alternance sur le rythme de

- 3 semaines d'activité en entreprise
- 2 semaines en formation

Lieux de la formation

- Deux groupes sur les Campus d'Annecy et du Bourget-du-Lac

Conditions d'accès

La formation s'adresse à tout public

- Après un DUT : Techniques de commercialisation, Gestion des entreprises et des administrations, Gestion administrative et commerciale des organisations
- Après un BTS : Comptabilité, Management des unités commerciales, Négociation et relation client

> Plus globalement tout parcours avec une équivalence bac+2 reconnue et (quelques soient les spécialités, après éventuelle remise à niveau)

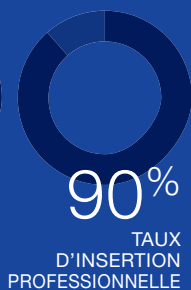
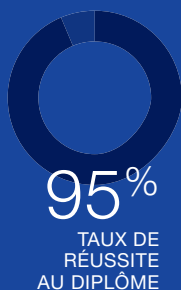
- Pré-sélectionnés sur dossier et entretiens en entreprise, dès février
- Recrutés en contrat d'alternance

"Evolutifs, ouverts sur le monde de la "bancassurance", les participants à cette formation se démarquent par leur grande employabilité et leur adaptation aux exigences des métiers visés.

Nous cherchons à allier orientation très concrète et culture financière générale pour préparer les professionnels d'aujourd'hui et de demain."

Eric WEISS
Responsable de formation

Chiffres clés





Management des
activités bancaires
et de l'assurance

Marketing

Commerce et Vente

Contenu de la formation

Deux modules d'adaptation sont prévus en début de formation pour prendre en compte les disparités des parcours professionnels et universitaires antérieurs. Chaque alternant(e) suit 1 module d'adaptation après avis de l'équipe pédagogique.

- Techniques comptables et financières fondamentales (24 h.)
- Techniques commerciales fondamentales (24 h.)

Le programme pédagogique est organisé en 4 unités d'enseignement :

- Pratiques de l'activité financière
- Management des activités bancaires
- Environnement économique et financier
- Mise en situation professionnelle

Les atouts de la formation

- Une équipe pédagogique mixte "entreprise / école" expérimentée
- Partenariat à l'international : séminaire annuel de formation d'une semaine à l'étranger (Montréal, Miami, Hong-Kong, Varsovie, Dubaï, Prague, Singapour, Tokyo, Shanghai, Moscou, etc...)
- Un taux de proposition d'embauche performant, supérieur à 90% à l'issue de la formation
- Un secteur dynamique, qui recrute
- Cycle de conférences ouvrant sur le secteur de la finance
- Formation rémunérée sous statut salarié (en alternance)
- Trois sites de formation exceptionnels entre lacs et montagne : IUT d'Annecy, INSEEC Savoie Technolac

CANDIDATURE

La sélection se fait sur dossier
Remplissez le dossier d'inscription en
ligne le plus rapidement possible,
les premiers entretiens en entreprise
ayant lieu début février
Candidatures Formation Continue :
Nous contacter au plus tôt

CONTACTS

Responsable de la formation :
Eric WEISS

Renseignements & candidatures :
Cécile BENISTAND / 04 50 09 22 98
cecile.benistand@univ-smb.fr

Témoignage

Les connaissances théoriques et les compétences acquises lors de cette année en LP représentent un atout non négligeable à notre réussite professionnelle. Elles permettent de connaître et de comprendre les subtilités dont regorgent le milieu bancaire et le milieu de l'assurance. D'ailleurs, la confrontation de ces connaissances à la mise en pratique au quotidien m'a permis d'acquérir plus rapidement une certaine maturité dans mon travail. Elle représente un réel tremplin pour la suite de ma carrière.

Pauline GOURDIER
Ex-Présidente de l'association



www.iut-acy.univ-smb.fr

