Contacts

IUT DE BAYONNE ET DU PAYS BASQUE

17 place Paul Bert
64100 BAYONNE
05 59 57 43 70
lpabf@univ-pau.fr
www.iutbayonne.univ-pau.fr

CFA - DIFCAM Nouvelle Aquitaine

Dans les locaux de l'IUT :
17 place Paul Bert
64100 BAYONNE
05 59 57 42 68
so@difcam.com
http://www.difcam.com

Accès à la formation

LICENCE PROFESSIONNELLE CONTRÔLÉE PAR L'ÉTAT

Admission

Les candidats doivent être titulaires d'un diplôme de niveau Bac +2 avec une formation commerciale et/ou financière.

- **Licence 2 :** Droit / Économie- Gestion / AES...
- **DUT :** Gestion des Entreprises et Administrations / Techniques de Commercialisation / GACO...
- **BTS :** Assistant de Gestion / Banque et assurance / Comptabilité / MCO / NDRC...

Procédure de candidature

Dossier de candidature en se connectant sur le site : **https://Candiut.fr**

L'IUT de Bayonne et le CFA-DIFCAM Nouvelle Aquitaine ont conclu une convention pour gérer les contrats d'alternance.

Périodes	Étapes	Modalités de sélection
Janvier à Mars	Sélection par IUT	Sur dossier
17 mars 2022	Job dating avec entreprises partenaires *(en distanciel si nécessaire)*	Sur entretiens
Avril à juillet	Signature d'un contrat avec le CFA-DIFCAM Banque / Assurance	Inscription universitaire Contrat validé + obtention Bac+2

Site de formation

La formation est dispensée à Bayonne et à Bordeaux Bastide.

Conception : Direction de la communication - Impression : Centre de reprographie - UPPA - Février 2022

Licence Pro.

ASSURANCE BANQUE FINANCE

EN ALTERNANCE

En partenariat avec le CFA-DIFCAM Nouvelle Aquitaine

Spécialité Chargé de clientèle

www.iutbayonne.univ-pau.fr

Objectifs

Cette licence professionnelle a pour but de former des chargés de clientèle :

- dans le secteur bancaire
- dans les assurances

Dans le cadre de sa formation, l'étudiant signe **un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation** qui lui permet une entrée immédiate dans la vie active.

Débouchés

Métier ciblé

Le métier ciblé est celui de chargé de clientèle, marché du particulier pour le secteur bancaire et/ou en assurances

Savoir-faire

Les chargés de clientèle particuliers devront gérer et développer un portefeuille clients de particulier. Ils exercent un métier de conseiller auprès de leur clientèle et commercialisent des produits financiers et d'assurances.

Insertion

- Taux de réussite de 90 à 95 %
- Taux d'embauches + de 80 % *(enquêtes UPPA)*

Les + du diplôme

- **Formation universitaire en alternance**, courte et intensive sur 1 année (35h cours/sem)
- **Possibilité d'embauche en CDI** après l'obtention du diplôme
- **Évaluation en contrôle continu** tout au long de l'année universitaire
- **Modularité des enseignements** pour une obtention de la LP par capitalisation des Unités d'Enseignements en plusieurs années

Organisation de la formation

Enseignements

- UE1 - Communication commerciale
- UE2 - Négociation commerciale
- UE3 - Approche globale du client
- UE4 - Approche juridique et fiscale du client
- UE5 - Analyse du risque
- UE 6 - Marchés financiers (et marché des assurances)
- UE7 - Produits et services
- UE8 - Offre et techniques de crédit
- UE9 - Offre et techniques d'assurance
- UE10 - Projet tutoré
- UE11 - Activité en entreprise

TOTAL : 60 ECTS

Mise en pratique
(Entreprise et Projet Tutoré)

Le rythme se fait en alternance sur 17 semaines.

Réalisés en groupe de 2 à 4 étudiants, les projets tutorés permettent de consolider les acquis théoriques dans une perspective d'analyse et de résolution de cas concrets. Ils portent sur un travail documentaire autonome et favorisent les transferts de connaissances et d'expériences.

Contenu

- 17 semaines de cours
- 460 heures d'enseignements
- 90 heures de projets tutorés
- Plus de 30 semaines de présence en entreprise (contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation)
- Présence obligatoire en cours

Enseignements dispensés par des cadres et professionnels de la banque, de l'assurance, des consultants et des universitaires

Obtention du diplôme

La Licence professionnelle est décernée aux étudiants ayant obtenu :

- Une moyenne générale égale ou supérieure à 10/20
- Une moyenne égale ou supérieure à 10/20 dans les applications professionnelles

La formation requiert des qualités de rigueur, l'esprit d'analyse et de synthèse, l'aptitude au travail de groupe.