



# LICENCE PROFESSIONNELLE

COMMERCE EN  
BANQUE - ASSURANCE

en Alternance

“ Voir plus loin, penser  
plus grand ”

Élodie - Licence Professionnelle Commerce en Banque-Assurance

# think large

CAMPUS DE BOURG-EN-BRESSE  
UNIVERSITÉ JEAN MOULIN LYON III

## “ Décrochez une double compétence en Banque-Assurance ”



**Christine  
DELFANTE**  
Responsable  
pédagogique

ALTERNANCE - CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

## LICENCE PROFESSIONNELLE Commerce en Banque - Assurance

La Licence Professionnelle Commerce en Banque - Assurance vise à former des commerciaux, chargés de clientèle, conseillers commerciaux et assistants commerciaux dans les secteurs de la banque et de l'assurance, de telle sorte qu'ils soient aptes à :

- analyser les besoins des clients en produits bancaires et d'assurances,
- négocier la satisfaction de ces mêmes besoins et assurer le suivi des dossiers (offres d'assurances et offres de prêts bancaires, etc.),
- apprécier, dans toute situation de banque et d'assurance, le risque afférent à leurs missions, accéder à moyen terme à des postes de management ou dédiés au marché des professionnels.

## PROGRAMME

## LES + DE LA FORMATION

- + De nombreux partenaires : Crédit Agricole, Caisse d'Épargne, Banque Populaire, Groupama, BNP, Crédit Mutuel, Société Générale, Axa...
- + Acquisition d'une double compétence pour évoluer vers une fonction de conseiller clientèle en Banque-assurance
- + Licence classée parmi les meilleures formations Bac +3 - Eduniversal 2018-2019



### SEMESTRE 5 (266 H)

**UE 1 - Mise à niveau :** Economie et marché en banque et assurance - Métiers de la banque et de l'assurance - Technique de vente - Marketing opérationnel et multicanal - Méthodologie du mémoire - Gestion de projet en équipe - Séminaire de rentrée

**UE 2 - Marketing et management :** Gestion des conflits et des civilités - Gestion de la relation client dans la vente en banque-assurance

**UE 3 - Vente :** Démarche commerciale dans la Banque-Assurance : les fondamentaux - Approche de la vente multicanal

**UE 4 - Techniques bancaires :** La fiscalité : un outil de négociation - Produits bancaires - Produits d'assurance des personnes et de biens

**UE 5 - Outils de développement personnel :** Savoir-être professionnel/ expression et organisation personnelle - Pré-mémoire et soutenance du pré-mémoire - Anglais financier

**UE 6 : Conférences - Séminaires :** Développement de la culture socio-économique

**UE 10 - Projet tutoré :** Tutorat individuel - Tutorat collectif et retour d'alternance - Stage C2i - Certification voltaire

### SEMESTRE 6 (241 H)

**UE 7 - Marketing et management :** Marketing stratégique en banque et assurance - Cas pratique

**UE 8 - Vente :** Démarche commerciale niveau 2 - Diagnostic des besoins du client & approche globale

**UE 9 :** Savoir-être professionnel/expression et organisation personnelle - Anglais financier

**UE 10 - Projet tutoré - Stage C2i**

**UE 11 - Parcours en entreprise :** Evaluation entreprise

**UE 12 - Techniques Bancaires :** La fiscalité : un outil de négociation - Produits Bancaires - Assurance vie - Titres et produits boursiers - Environnement juridique : la responsabilité bancaire et assurantielle - Techniques de financement des particuliers



## LA LICENCE VUE DE L'INTÉRIEUR



**Thomas  
MORIN**

Diplômé de  
la Licence  
Professionnelle

J'ai intégré la licence professionnelle banque assurance au Campus de Bourg en Bresse à la suite d'une licence en économie gestion : le but étant de continuer mes études et d'avoir une entrée dans le monde du travail. Grâce à l'alternance, j'ai pu recevoir une formation théorique avec une équipe de professeurs et de professionnels compétents et dans le même temps développer des compétences pratiques au sein de la Caisse d'Epargne Rhône Alpes. Cette formation m'a permis de mieux comprendre le secteur de la banque et de l'assurance. Grâce à cette expérience, j'ai été embauché en CDI à la Caisse d'Epargne Rhône Alpes où j'occupe le poste de conseiller commercial.



**Aurélie THUREL**

Diplômée de  
la Licence  
Professionnelle

A la suite de mon BTS MUC (Management des Unités Commerciales) j'ai fait le choix de rentrer dans le monde du travail. Je me suis rapidement rendue à l'évidence en ne rencontrant que des postes de vendeurs. Il me fallait poursuivre mes études et trouver le bon tremplin vers la vie active. Cette licence professionnelle Banque et Assurance au Campus de Bourg en Bresse fut pour moi la meilleure des insertions dans la vie professionnelle. Cumulant théorie et pratique avec comme réel projet d'étude notre autonomie professionnelle, elle m'a permis d'intégrer Groupama, où j'évolue depuis désormais 3 ans. Cet épanouissement dans ma vie professionnelle n'aurait pu avoir lieu sans la compétence et l'implication de l'équipe pédagogique que je remercie.

## DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

Conseillers commerciaux chargés de négocier la vente de produits et de services bancaires et d'assurance sur le marché des particuliers :

- Chargé de clientèle particuliers
- Conseiller Clientèle particuliers
- Courtier d'assurance
- Chargé de clientèle assurance

## SPÉCIFICITÉS DE LA FORMATION

La Licence Professionnelle Commerce en Banque - Assurance intègre également des participants de Formation Continue ou en contrat de professionnalisation.

**Elle est accessible sous le régime de la VAE (Validation d'Acquis de l'Expérience) totale ou partielle (sur dossier spécifique).** Cette Licence Professionnelle est également organisée sur le Campus de Lyon, en contrat d'apprentissage.

## LE CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION en bref\*

<b>BÉNÉFICIAIRE</b>	Jeunes de moins de 26 ans souhaitant compléter leur formation et demandeurs d'emploi âgés de 26 ans et plus.		
<b>ENTREPRISES</b>	Tout employeur qui cotise au financement de la formation professionnelle.		
<b>DURÉE DU CONTRAT</b>	CDD 6 à 12 mois voire 24 mois selon accords de branches. CDI avec une période de professionnalisation en alternance de même durée.		
<b>REMUNERATION MINIMALE</b> (Sauf dispositions conventionnelles plus favorables)	16-20 ans	21-25 ans	26 ans et +
	65% du SMIC	80% du SMIC	85% du minimum conventionnel sans être inférieure au SMIC
<b>FINANCEMENT</b>	Assuré par les Organismes Paritaires Collecteurs Agréés (OPCA). Lorsque l'entreprise supporte une partie du coût de formation, elle a la possibilité d'imputer le différentiel au solde de sa contribution.		

\* En attente des décrets d'application de la réforme

# La Licence Professionnelle Commerce en Banque – Assurance

## FORMATIONS REQUISES

La formation s'adresse aux titulaires d'un diplôme BAC +2 (BTS, DUT) ou titulaires de 120 crédits ECTS dans tous les secteurs d'activité.

## ORGANISATION DE LA FORMATION ET DE L'ALTERNANCE

- Cours à partir de septembre, pour une période de 12 mois (523 heures de cours par an).
- Alternance de Septembre à Mai (523 heures de cours par an) sur cette base : 15 jours en entreprise/ 15 jours au Campus. Temps complet dans l'entreprise à partir de Juin.
- Soutenance du mémoire en Juillet de l'année suivante.

## CONDITIONS D'ACCÈS

La sélection et le recrutement se déroulent en 3 étapes :

- 1. Pré-sélection sur dossier + résultats du test SIM** (Score IAE Message). Le test SIM a pour objectif d'évaluer votre culture générale mais ne constitue qu'un des moyens d'évaluation pour l'admission en Licence Professionnelle.
- 2. Jury de sélection :** entretien de type professionnel.
- 3. Recrutement par l'entreprise :** l'inscription n'est effective qu'à la signature d'un contrat de professionnalisation avec une entreprise.

## iaelyon – Campus de Bourg en Bresse : une offre de formation adaptée aux attentes du tissu économique régional

Le Campus de l'Université Jean Moulin à Bourg-en-Bresse offre un enseignement supérieur de qualité, organisé en lien étroit avec plus de 150 entreprises partenaires sur les territoires de l'Ain, du Jura et de la Saône-et-Loire.

Le Campus développe des valeurs de proximité pour permettre une insertion professionnelle locale gage de la durabilité de l'emploi pour les entreprises.

Le Campus de Bourg-en-Bresse est l'acteur principal dans le domaine du management et du développement des compétences pour dynamiser l'activité économique du 1<sup>er</sup> département industriel de France !

Les diplômes de l'iaelyon couvrent un large champ de formations Bac+3 et Bac+5 :

- Licence Gestion, parcours Management et Sciences Humaines (accessible en post-Bac)
- Diplôme de Comptabilité et Gestion - DCG 2 et 3 (en alternance)
- Licence 3 Gestion, parcours Complément d'Etudes en Gestion (orienté double compétence», destiné à des profils techniques)
- Licence Professionnelle Commerce en Banque-Assurance
- Licence Professionnelle Chargé de Projet d'Innovation
- Licence Professionnelle Gestion des Systèmes d'Information de la Paie
- Licence Professionnelle Responsable Adjoint de la Distribution
- Master Management Industriel et Logistique (Master 1 et 2)
- Master Marketing et Vente en Business to Business (Master 1 et 2)
- Master Management des Achats, parcours Achats Industriels (Master 2)

### CONTACT

Sandrine Robinet  
Gestionnaire Scolarité  
sandrine.robinet@univ-lyon3.fr  
Tél : 04 74 23 82 31

**iaelyon** School of Management

Université Jean Moulin

Campus de Bourg-en-Bresse

2 rue du 23<sup>ème</sup> RI - 01000 Bourg-en-Bresse

[bourgenbresse.univ-lyon3.fr](http://bourgenbresse.univ-lyon3.fr)

[f](#) CampusBourgEnBresse - [t](#) CampusBourg - [in](#) LinkedIn

**iaelyon**  
SCHOOL OF MANAGEMENT

UNIVERSITÉ LYON III  
JEAN MOULIN