

# Licence Professionnelle Commerce en Banque Assurance (iaelyon) - Bourg



## Présentation

### Références diplôme

Code diplôme : 25031395 - Code RNCP : 30181

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
- Accéder, à moyen terme, à des postes de management ou dédiés au marché des professionnels

[Découvrez le témoignage d'Hélène Tebib, responsable pédagogique de la licence professionnelle Commerce en Banque et Assurance de l'iaelyon sur le Campus de Bourg.](#)

Objectifs de la formation

Activités visées

[\(Source RNCP\)](#)

- **Accueil et communication** avec un client ou un prospect de la banque physiquement présent ou à distance
- **Réalisation des opérations bancaires** entrant dans son champ d'action

## Chiffres clés

Taux d'insertion

**92 %**

Taux de réussite

**88 %**

## Durée de la formation

- 1 an

## Lieu(x) de la formation

- Bourg-en-Bresse

## Public

### Niveau(x) de recrutement

- Bac + 2

## Rythme

- En alternance

*15j en entreprise / 15j au Campus*

- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation

## Modalités

- Présentiel

## Contacts

### Responsables pédagogiques

- [TEBIB Hélène](#)  
(Responsable)

### Contacts scolarité

Scolarité

**Nelly LIMOUSIN**  
04 74 24 10 11  
[nelly.limousin@univ-](mailto:nelly.limousin@univ-)

- **Recueil des informations** qui permettent la découverte du client, de ses projets, de ses besoins
  - **Anticipation et/ou réaction face aux événements de la vie du client** (naissance, décès, mariage, séparation, perte emploi...)
  - **Formalisation de la relation** avec un client dans un contexte omnicanal
  - **Proposition de produits, de services et de solutions d'épargne** en fonction de l'intérêt du client et des besoins identifiés
  - **Recherche et propositions de solutions** en réponse à un besoin de financement de la part d'un client
  - **Accompagnement du client** tout au long des opérations commerciales en cours et à venir le concernant
  - **Prospection, prescription, recommandation de nouveaux clients**
  - **Identification et maîtrise des risques opérationnels**
  - **Traitement des réclamations**
  - **Exploitation des documents de gestion de l'unité de travail** (tableaux de bord, rentabilité, risques, évolution, marges de progrès...)
  - **Restitution, à l'écrit ou à l'oral, de son activité à sa hiérarchie** (analyse risque de son portefeuille, activité commerciale, prospection, indicateurs de rentabilité)
  - **Utilisation des outils de prévention, de suivi et de contrôle de son établissement**
  - **Identification et compréhension des organes et grands principes de régulation bancaire et du financement de l'économie**
  - **Développement de sa curiosité professionnelle** en enrichissant ses connaissances dans un environnement évolutif
- Compétences
- **Répondre à la demande du client d'un établissement financier et susciter le besoin**
  - **Réaliser ses missions dans un environnement collectif et**

[lyon3.fr](http://lyon3.fr)



Placement en entreprise

**Marine DE BONI**

04 74 23 82 45

07 81 33 00 67

[marine.de-](mailto:marine.de-boni@univ-lyon3.fr)

[boni@univ-lyon3.fr](mailto:boni@univ-lyon3.fr)



## multicanal

- **Contribuer à l'atteinte des résultats** dans le respect des règles et procédures
- **Identifier les risques** en interprétant l'environnement économique, financier et réglementaire
- **Se situer dans un environnement socio-professionnel et interculturel, national et international, pour s'adapter et prendre des initiatives**
- **Identifier le processus de production, de diffusion et de valorisation des savoirs**
- **Respecter les principes d'éthique, de déontologie et de responsabilité environne mentale**
- **Travailler en équipe et en réseau** ainsi qu'**en autonomie et responsabilité** au service d'un projet
- **Identifier et situer les champs professionnels** potentiellement en relation avec les acquis de la mention ainsi que les parcours possibles pour y accéder
- **Caractériser et valoriser son identité, ses compétences et son projet professionnel** en fonction d'un contexte
- **Analyser ses actions** en situation professionnelle, **s'auto-évaluer** pour améliorer sa pratique
- **Utiliser les outils numériques de référence et les règles de sécurité informatique** pour acquérir, traiter, produire et diffuser de l'information ainsi que pour collaborer en interne et en externe
- **Identifier, sélectionner et analyser avec esprit critique diverses ressources dans son domaine de spécialité** pour documenter un sujet et synthétiser ces données en vue de leur exploitation
- **Analyser et synthétiser des données** en vue de leur exploitation
- **Développer une argumentation** avec esprit critique
- Se servir aisément des **différents registres d'expression écrite et orale** de la langue française
- Communiquer par **oral** et par **écrit, de façon claire et non-ambiguë**, en français et **dans au moins une langue étrangère**

- **Organiser et assurer la prospection**
- **Conseiller, négocier et conclure la vente des contrats**
- **Réaliser le suivi de son portefeuille de clients**
- **Informier et conseiller des particuliers, des entreprises,... en matière d'assurance de biens et de personnes** (incendie, accidents, retraite, prévoyance,...)
- **Procéder à la vente de produits et services** selon la politique commerciale de l'établissement et la réglementation de l'assurance
- **Réaliser le montage technique** (projet de tarification...) et **administratif des contrats**

Nos anciens témoignent

Témoignage Pauline Borel - Diplômée de la promotion 2018-19



**Pauline BOREL**, diplômée de la promotion 2018-2019 LP BA :

« J'ai choisi d'effectuer ma licence professionnelle Banque Assurance au sein du Campus de Bourg-en-Bresse. Celui-ci allie facilité d'accès grâce à sa position géographique, proximité et enseignement de qualité grâce aux intervenants qui sont, pour la plupart, des professionnels. L'obtention de ce diplôme garantit une bonne insertion professionnelle grâce à la reconnaissance de l'université Jean Moulin Lyon 3 dans le secteur bancaire ».

Rythme de la formation et alternance

Le rythme de l'alternance de la Licence professionnelle Commerce en Banque-Assurance est de **15 jours en entreprise / 15 jours au Campus**.

Photo de la promotion 2024-2025



<https://bourgenbresse.univ-lyon3.fr/>

**Bourg-en-Bresse - Université Jean Moulin Lyon 3**

**Campus de Bourg-en-Bresse**

2 rue du 23e R.I.

01000 Bourg-en-Bresse



## Spécificités

Accompagnement dans votre recherche d'entreprise

**Marine De Boni**, chargée d'insertion et d'affaires sur le Campus de Bourg-en-Bresse peut accompagner les candidats admis dans leurs recherches de terrain d'alternance.

Plus 200 entreprises partenaires travaillent aux côtés du Campus chaque année et accueillent les alternants de nos formations professionnelles.

L'équipe du service relations entreprises accueille, informe et accompagne les futurs alternants dans leurs recherches et dans leurs prospections d'entreprises. **Un Job dating** est organisé **début février** pour leur permettre d'accéder et de leur faire connaître auprès de leurs entreprises partenaires. Des séances de coaching en groupe ou individuelle sont également proposées ainsi que des CV Book et autres outils permettant de faciliter la mise en relation entreprises/candidats.



<https://bourgenbresse.univ-lyon3.fr/>

**Bourg-en-Bresse - Université Jean Moulin Lyon 3**

**Campus de Bourg-en-Bresse**

2 rue du 23e R.I.

01000 Bourg-en-Bresse

# Admission

## Pré-requis

### Formation(s) requise(s)

**Peuvent faire acte de candidature, les titulaires d'un bac + 2 (BTS, DUT) ou 120 crédits ECTS** dans tous les secteurs d'activité :

- BTS MUC
- BTS NRC
- BUT Techniques de Commercialisation
- BTS Banque-Assurance
- Licence Gestion Management

En apprentissage

#### En apprentissage

Retrouvez les informations relatives au contrat d'apprentissage géré par notre partenaire Formasup sur le site du [CFA FORMASUP Ain-Rhone-Loire](#) (présentation, démarches, rémunération, aides etc).

En formation continue (Professionnels uniquement)

#### En formation continue

La Licence Professionnelle Commerce en Banque-Assurance intègre également des stagiaires de formation continue. Elle est accessible sous le régime de la VAE (Validation d'Acquis de l'Expérience) totale ou partielle (sur dossier spécifique).

## Candidature

### Modalités de candidature

Etape 1 : Candidature sur E-candidat

**Candidature sur le [portail ecandidat](#) à partir du 15 janvier 2025**

**Attention** les Licences Professionnelles sont des filières sélectives.

La licence professionnelle Banque-Assurance existe sur 2 sites différents :

- **Lyon**
- **Bourg-en-Bresse**

Etape 2 : Pré-sélection du dossier

Étude des dossiers par la responsable pédagogique.

Etape 3 : Convocation à un entretien



<https://bourgenbresse.univ-lyon3.fr/>

**Bourg-en-Bresse - Université Jean Moulin Lyon 3**

**Campus de Bourg-en-Bresse**

2 rue du 23e R.I.  
01000 Bourg-en-Bresse

Entretien de type professionnel - jury composé de la responsable pédagogique de la scolarité et de professionnels

Etape 4 : Admission et accompagnement dans la recherche d'entreprise

**Lorsque vous êtes admis dans la formation**, Marine De Boni vous accompagne dans vos recherches d'alternance. Séance de coaching, cv book, job dating tout est mis en oeuvre pour vous accompagner dans vos recherches et vous faire bénéficier de notre large réseau d'entreprises partenaires. [marine.de-boni@univ-lyon3.fr](mailto:marine.de-boni@univ-lyon3.fr)

Etape 5 : Recrutement par l'entreprise

Signature du contrat d'alternance entre les différentes parties prenantes (entreprise/alternance/organisme de formation)

## Et après ?

### Niveau de sortie

#### Année post-bac de sortie

- Bac + 3

#### Niveau de sortie

- Niveau 6

### Activités visées / compétences attestées

#### Savoirs-Faire

- Accueil physique et téléphonique des clients
- Mise à jour des bases de données clients
- Prise de rendez-vous pour les commerciaux
- Gestion des agendas
- Phoning clientèle existante
- Prospection de nouveaux clients
- Traitement des opérations courantes (remise carte, chéquier...)
- Vente de produits bancaires en accroche sur flux
- Entretien avec les clients sur des produits simples (livret jeune, épargne simple hors crédit...)
- Rendez-vous en binôme puis en autonomie Analyse des besoins du client en produits bancaires ou d'assurance
- Vente de produits & services en entretien en face à face
- Mise en place d'un dossier de crédit
- Mise en place et gestion des contrats d'assurance
- Encaissement des cotisations des assurés
- Service après-vente



- Enregistrement des déclarations de sinistres
- Accompagnement jusqu'au versement des indemnités
- Suivi de nouveaux projets / Conception

## Poursuites d'études

Après la Licence pro

**La poursuite d'étude après la licence professionnelle n'est pas préconisée.**

Les licences professionnelles sont destinées à une **insertion professionnelle rapide.**

## Secteurs d'activité ou type d'emploi

Perspectives emplois

- >> [Chargés de clientèle en banque ou assurance](#)
- >> [Conseillers commerciaux](#)
- >> Commerciaux
- >> Assistants commerciaux
- >> Chargé / Chargée de développement clientèle bancaire entreprise
- >> Responsable clientèle bancaire entreprise
- >> Conseiller en micro-crédit
- >> Conseiller client





## Programme

La Licence professionnelle Commerce en Banque-Assurance en alternance (contrat de professionnalisation ou formation continue) **se déroule sur une période de 12 mois et commence début septembre.**

Nombre total d'heures de formation sur l'année : **537 heures**

### UE1 Mise à niveau

Économie et marché en banque et assurance : CM 10h / TD 6h - 2 ECTS

Détails de la matière à venir...

Métiers de la Banque et de l'assurance ou Techniques de vente\* : CM 8h / TD 8h - 2 ECTS

Détails de la matière à venir...

*\* Une des deux matière selon la provenance de l'alternant : "Techniques de vente" pour les alternants provenant de BTS Banque / "Métiers de la banque assurance" pour les alternants provenant d'autres formations.*

Marketing opérationnel et multicanal : CM 10h / TD 6h - 2 ECTS

Détails de la matière à venir...

Méthodologie du mémoire : TD 4h - 0 ECTS

Détails de la matière à venir...

Gestion de projet en équipe : TD 5h - 0 ECTS

Détails de la matière à venir...

Séminaire de rentrée : TD 6h - 0 ECTS

Détails de la matière à venir...

### UE2 Marketing et Management

Gestion des conflits et des incivilités : CM 4h / TD 16h - 2 ECTS

Détails de la matière à venir...

Gestion de la relation client dans la vente Banque-Assurance : CM 20h / TD 10h - 3 ECTS

Détails de la matière à venir...

### UE3 Vente

Démarche commerciale dans la Banque-Assurance : Fondamentaux : CM 12h / TD 16h - 2 ECTS



Détails de la matière à venir...

Approche de la vente en multicanal : CM 4h / TD 12h - 2 ECTS

Détails de la matière à venir...

## **UE4 Techniques bancaires**

La fiscalité : un outil de négociation : CM 4h - 1 ECTS

Détails de la matière à venir...

Produits bancaires : CM 18h - 2 ECTS

Détails de la matière à venir...

Produits d'Assurance de personnes et de biens : CM 10h / TD 10h - 3 ECTS

Détails de la matière à venir...

## **UE5 Outils de développement personnel**

Savoir être professionnel/ Expression et organisation personnelle : CM 10h / TD 10h - 2 ECTS

Détails de la matière à venir...

Pré mémoire et soutenance du pré mémoire : TD 2h - 3 ECTS

Détails de la matière à venir...

Anglais financier : CM 12h - 1 ECTS

Détails de la matière à venir...

## **UE6 Conférences / séminaires**

Développement de la culture socio-économique : TD 16h - 2 ECTS

Détails de la matière à venir...

## **UE10 Projet tutoré**

Tutorat individuel : TD 4h - 0 ECTS

Détails de la matière à venir...

Tutorat collectif et retour d'alternance : TD 7h - 0 ECTS

Détails de la matière à venir...

Compétences numériques / Certification voltaire (i-bellule) : TD 6h - 1 ECTS

Détails de la matière à venir...

## **UE7 Marketing et Management**



Marketing stratégique en banque et assurance : CM 10h / TD 10h - 1 ECTS

Détails de la matière à venir...

Cas pratiques en déontologie des métiers de la banque et de l'assurance : CM 4h / TD 12h - 1 ECTS

Détails de la matière à venir...

## UE8 Vente

Démarche commerciale dans la Banque-Assurance : niveau 2 : TD 16h - 1 ECTS

Détails de la matière à venir...

Diagnostique des besoins du client et approche globale en Banque-Assurance : CM 10h / TD 12h - 2 ECTS

Détails de la matière à venir...

## UE12 Techniques Bancaires

La fiscalité : un outil de négociation : TD 13h - 2 ECTS

Détails de la matière à venir...

Produits Bancaires : TD 18h - 1 ECTS

Détails de la matière à venir...

Assurance vie : TD 16h - 1 ECTS

Détails de la matière à venir...

Titres et produits boursiers (+MIF) : CM 10h - 1 ECTS

Détails de la matière à venir...

Environnement juridique : la responsabilité bancaire et assurantielle : CM 16h / TD 3h - 1 ECTS

Détails de la matière à venir...

Techniques de financement des particuliers (Auto / habitat / conso) : CM 12h/ TD 12h - 1 ECTS

Détails de la matière à venir...

## UE9 Outils

Savoir-être professionnel/expression et organisation personnel : TD 20h - 1 ECTS

Détails de la matière à venir...

Anglais financier : TD 12h - 1 ECTS

Détails de la matière à venir...

## UE10 Projet tuteuré



Projet tutoré : TD 16h - 1 ECTS

Détails de la matière à venir...

Compétences numériques / certification voltaire (i-bellule) : TD 6h - 1 ECTS

Détails de la matière à venir...

Tutorat individuel : TD 4h - 0 ECTS

Détails de la matière à venir...

Tutorat collectif et retours d'alternance : TD 7h - 0 ECTS

Détails de la matière à venir...

Mémoire et soutenance : 8 ECTS

Détails de la matière à venir...

Assistance personnalisée : TD 2h - 0 ECTS

Détails de la matière à venir...

## **UE11 Parcours en entreprise**

Évaluation entreprise : 6 ECTS

Détails de la matière à venir...

