

Licence Professionnelle ASSURANCE BANQUE FINANCE : CHARGE DE CLIENTELE
Parcours Commerce en Banque Assurance 2019/2020

SEMESTRE 5									
N° UE	Libelle matière	Nombre d'heures			Type d'Epreuves (Nombre de points affecté / durée)				Crédits ECTS
		CM	TD	Total	Travaux Dirigés		Terminal Ecrit		
					Nb Pts	Durée	Nb Pts	Durée	
UE 1 - Mise à Niveau	Economie et marché en banque et assurance	10	6	16	40				2
	Métiers de la Banque et de l'assurance ou Techniques de vente *	8	8	16	40				2
	Marketing opérationnel et multicanal	10	6	16	40				2
	Méthodologie du mémoire	0	4	4	0				0
	Gestion de projet en équipe		5	5	0				0
	Séminaire de rentrée		6	6	0				0
UE 2 - Marketing et Management	Gestion des conflits et des incivilités	4	16	20	40				2
	Gestion de la relation client dans la vente en Banque-Assurance	20	10	30	60				3
UE 3 - Vente	Démarche commerciale dans la Banque-Assurance : les fondamentaux	12	16	28	40				2
	Approche de la vente en multicanal	4	12	16	40				2
UE 4 - Techniques Bancaires	La fiscalité: un outil de négociation	4	0	4	20				1
	Produits Bancaires	18	0	18	40				2
	Produits d'Assurance de personnes et de biens	10	10	20	60				3
UE 5 - Outils de développement personnel	Savoir-être professionnel/expression et organisation personnelle	10	10	20	40				2
	Pré-mémoire et soutenance du pré-mémoire	0	2	2	60				3
	Anglais financier	12	0	12	20				1
UE 6 - Conférences - Séminaires	Développement de la culture socio-économique	0	16	16	40				2
UE 10 - Projet tutoré	Tutorat individuel	0	4	4	0				0
	Tutorat collectif et retour d'alternance	0	7	7	0				0
	compétences numériques / Certification voltaire (I-bellule) .	0	6	6	20				1
TOTAL		122	144	266	600	0	0	0	30

SEMESTRE 6									
N° UE	Libelle matière	Nombre d'heures			Type d'Epreuves (Nombre de points affecté / durée)				Crédits ECTS
		CM	TD	Total	Travaux Dirigés		Terminal Ecrit		
					Nb Pts	Durée	Nb Pts	Durée	
UE 7 - Marketing et Management	Marketing stratégique en banque et assurance	10	10	20	20				1
	Cas pratiques en déontologie des métiers de la banque et de l'assurance	4	12	16	20				1
UE 8 - Vente	Démarche commerciale dans la Banque-Assurance : niveau 2	0	16	16	20				1
	Diagnostics des besoins du client & approche globale en Banque-Assurance	10	12	22	40				2
UE12 - Techniques Bancaires	La fiscalité: un outil de négociation	0	13	13	40				2
	Produits Bancaires	0	18	18	20				1
	Assurance vie		16	16	20				1
	Titres et produits boursiers (+MIF)	10	0	10	20				1
	Environnement juridique : la responsabilité bancaire et assurantielle	16	3	19	20				1
UE 9 - Outils	Techniques de financement des particuliers (Auto/habitat/conso)	12	12	24	20				1
	Savoir-être professionnel/expression et organisation personnelle	0	20	20	20				1
UE 10 - Projet tuteuré	Anglais financier	0	12	12	20				1
	Projet tutoré	0	16	16	20				1
	compétences numériques / Certification voltaire (I-bellule) .	0	6	6	20				1
	Tutorat individuel	0	4	4					0
	Tutorat collectif et retours d'alternance	0	7	7					0
UE 11 - Parcours en Entreprise	Mémoire et soutenance			0	160				8
	Assistance personnalisée		2	2					0
UE 11 - Parcours en Entreprise	Evaluation entreprise				120				6
TOTAL		62	179	241	600	0	0	0	30

* 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.