

## Licence Professionnelle

## Assurance, Banque, Finance – Commerce en Banque-Assurance

## Formation en alternance

### Année universitaire 2025-2026

### LES + DE LA FORMATION

La Licence Professionnelle Commerce en Banque - Assurance vise à former des commerciaux, des chargés de clientèle et des assistants commerciaux dans les secteurs de la banque et de l'assurance qui accéderont à moyen terme à des postes de management ou dédiés au marché des professionnels.

#### Déroulement de la formation

L'enseignement se déroule sur une année et comporte **554 heures** de cours

### Début des cours LUNDI 15 SEPTEMBRE 2025

Rythme d'alternance  
2 semaines / 2 semaines

Présence quasi-exclusive en entreprise  
sur les mois de juin, juillet et août

Prérequis pour intégrer la formation : BAC + 2  
(120 ECTS)

Modalités de suivi & d'évaluation :  
Contrôle continu

#### CONTACT

Nelly LIMOUSIN  
Gestionnaire de Scolarité  
[nelly.limousin@univ-lyon3.fr](mailto:nelly.limousin@univ-lyon3.fr)  
04 74 24 10 11

Effectif promotion → 25 prévisionnels

### Intitulé Unités d'Enseignement (UE)

### SEMESTRE 5

|                                                                    |                                                                                 |               |
|--------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------|---------------|
| <b>UE 1</b><br>Environnement financier,<br>bancaire et assurantiel | Développement de la culture socio-économique                                    | 8hCM<br>9hTD  |
|                                                                    | Économie et marché en banque et assurance                                       | 10hCM<br>6hTD |
|                                                                    | Introduction au milieu bancaire et assurantiel                                  | 9hCM<br>13hTD |
|                                                                    | Séminaire de rentrée                                                            | 6h            |
| <b>UE 2</b><br>Marketing, Management et<br>environnement juridique | Gestion de la relation client                                                   | 6hCM<br>12hTD |
|                                                                    | Gestion de la relation client dans la vente en banque assurance                 | 8hCM<br>12hTD |
|                                                                    | Marketing bancaire et des services financiers                                   | 6hCM<br>6hTD  |
| <b>UE 3</b><br>Négociation, Vente                                  | Accompagnement multicanal du parcours client en banque-assurance                | 6hCM<br>8hTD  |
|                                                                    | Démarche commerciale dans la banque-assurance                                   | 8hCM<br>12hTD |
| <b>UE 4</b><br>Techniques bancaires                                | La fiscalité : niveau 1                                                         | 8hCM<br>8hTD  |
|                                                                    | Le crédit à la consommation                                                     | 6hCM<br>6hTD  |
|                                                                    | Les services de banque au quotidien, produits d'épargne réglementée et de bilan | 8hCM<br>10hTD |
|                                                                    | Produits d'assurance de personnes et de biens                                   | 8hCM<br>8hTD  |
| <b>UE 5</b><br>Outils de développement<br>personnel                | Compétences numériques - certification Voltaire, AMF                            | 6hTD          |
|                                                                    | Savoirs transverses                                                             | 8hCM<br>12hTD |
| <b>UE 6</b><br>Professionnalisation                                | Méthodologie du mémoire                                                         | 10hCM<br>2hTD |
|                                                                    | Projets de groupe                                                               | 35hTD         |
|                                                                    | Retour d'alternance                                                             | 5hTD          |
|                                                                    | Évaluation en entreprise                                                        |               |
|                                                                    | Projet tutoré                                                                   | 4hTD          |
|                                                                    | Tutorat individuel                                                              | 3hTD          |

**Total**  
**292 h**

# Année universitaire 2025-2026

## LES +

### DE LA FORMATION

La Licence Professionnelle Commerce en Banque - Assurance vise à former des commerciaux, des chargés de clientèle et des assistants commerciaux dans les secteurs de la banque et de l'assurance qui accèderont à moyen terme à des postes de management ou dédiés au marché des professionnels.

#### Déroulement de la formation

L'enseignement se déroule sur une année et comporte **554 heures** de cours

#### Début des cours

**LUNDI 15 SEPTEMBRE 2025**

Rythme d'alternance  
2 semaines / 2 semaines

Présence quasi-exclusive en entreprise  
sur les mois de juin, juillet et août

Prérequis pour intégrer la formation : BAC + 2  
(120 ECTS)

Modalités de suivi & d'évaluation :  
Contrôle continu

#### CONTACT

Nelly LIMOUSIN  
Gestionnaire de Scolarité  
[nelly.limousin@univ-lyon3.fr](mailto:nelly.limousin@univ-lyon3.fr)  
04 74 24 10 11

Effectif promotion → 25 prévisionnels

## SEMESTRE 6

|                                                                    |                                                                     |                |
|--------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------|----------------|
| <b>UE 7</b><br>Marketing, Management<br>et environnement juridique | Droit de la famille / Droit des successions / Donations : les bases | 6hCM<br>6hTD   |
|                                                                    | Environnement juridique                                             | 12hCM<br>14hTD |
|                                                                    | Marketing des services financiers                                   | 6hCM<br>6hTD   |
| <b>UE 8</b><br>Négociation, Vente                                  | Découverte du marché des professionnels                             | 4hCM<br>6hTD   |
|                                                                    | Diagnostics des besoins du client                                   | 8hCM<br>8hTD   |
|                                                                    | Pratique de négociation                                             | 4hCM<br>6hTD   |
| <b>UE 9</b><br>Techniques bancaires                                | La fiscalité : niveau 2                                             | 7hCM<br>9hTD   |
|                                                                    | Produits bancaires et assurantiels complexes – Assurance vie        | 12hCM<br>20hTD |
|                                                                    | Techniques de financement : le crédit immobilier                    | 8hCM<br>10hTD  |
|                                                                    | Titres et produits boursiers                                        | 10hCM<br>4hTD  |
| <b>UE 10</b><br>Outils                                             | Anglais financier                                                   | 6hCM<br>6hTD   |
|                                                                    | Compétences numériques - certification Voltaire - certification AMF | 8hTD           |
|                                                                    | Savoir être professionnel / Expression et organisation personnelle  | 4hTD           |
| <b>UE 11</b><br>Professionnalisation                               | Mémoire                                                             | 10hCM<br>2hTD  |
|                                                                    | Méthodologie du mémoire                                             |                |
|                                                                    | Projets de groupe                                                   | 35hTD          |
|                                                                    | Projet tutoré                                                       | 12hTD          |
|                                                                    | Retour d'alternance                                                 | 6hTD           |
|                                                                    | Soutenance de mémoire                                               | 7hTD           |
| <b>UE 12</b><br>Parcours en entreprise                             | Tutorat individuel                                                  |                |
|                                                                    | Évaluation entreprise                                               |                |

**Total  
262h**