

Faites un choix gagnant-gagnant pour l'étudiant et l'entreprise...

Contactez nous !

### Frais de formation\* :

#### Statut étudiant en formation initiale classique

- Droits d'inscription universitaires : environ 200€ + CVEC (Contribution Vie Etudiante)
- Exonération pour les étudiants boursiers du CROUS

#### Statut alternant

- Rémunération de l'alternant : minimum 61% à 85% du SMIC\* (en fonction de l'âge de l'étudiant et de son année de formation)
- Frais de formation pour l'entreprise environ 6600 € selon le type de contrat - financement possible par l'OPCA Région de l'entreprise
- Avantages financiers pour l'entreprise : réduction FILLON

#### Autres statuts

Prendre contact avec la Mission Formation Continue Apprentissage (MFC) - 05 61 55 66 30

### Contacts :

#### • Responsable(s) de formation :

**Voie classique**  
**Charlotte Courtiol**  
[charlotte.courtiol@iut-tlse3.fr](mailto:charlotte.courtiol@iut-tlse3.fr)  
05.62.25.87.55

**Voie par alternance**  
**Thierry Pluchard**  
[thierry.pluchard@iut-tlse3.fr](mailto:thierry.pluchard@iut-tlse3.fr)  
05.62.25.81.52

#### • Secrétariats pédagogiques :

**Voie classique**  
IUT Paul Sabatier  
Département GE A RANGUEIL  
133 A avenue de Rangueil  
31077 Toulouse Cedex  
**Sylvie Bernadie**  
05.62.25.87.55

**Voie par alternance**  
IUT Paul Sabatier  
Département Techniques de Commercialisation  
115 F Route de Narbonne  
31077 Toulouse Cedex  
**CFA DIFCAM Albi**  
05.63.38.91.78

#### • Renseignements administratifs/ financiers/recrutement :

**Voie par alternance**  
**Anthony Gargaros**  
Directeur du CFA DIFCAM  
CUFR JF Champollion  
Place de Verdun  
81000 ALBI  
[cfa-mp@difcam.com](mailto:cfa-mp@difcam.com)  
05.63.38.91.78

Offre de formation 2019-2020



\* Information non contractuelle

**INSTITUT UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE**



UNIVERSITÉ TOULOUSE III

Mention

Assurance, banque, finance : chargé de clientèle

RNCP : 26109

# LICENCE PROFESSIONNELLE

## Chargé de Clientèle particuliers



Accessible aussi en Alternance !

[www.iut-tlse3.fr](http://www.iut-tlse3.fr)



## La Licence Professionnelle, un diplôme national plébiscité par l'entreprise...

### Objectif de la formation :

Former des chargés de clientèle du domaine de la banque et de l'assurance, immédiatement opérationnels, et évolutifs vers des postes d'expertise ou de management.

### Débouchés professionnels :

- chargés de clientèle
- direction d'agence
- conseiller professionnel
- chargé de patrimoine, ...

### Diplômes requis :

Titulaires d'un BAC + 2 à dominante commerciale  
 BTS Banque, Assurance, MUC, NRC  
 DUT GEA, TC  
 L2 Economie Gestion, Droit, ...  
 Demandeurs d'emploi  
 Dispense des pré-requis possible par le biais de la VA85.  
 Accessible également par le biais de la VAE

**Recrutement :** Sur dossier via [ecandidat.iut-mpy.fr](http://ecandidat.iut-mpy.fr)

- Avis universitaire pour convocation aux entretiens après examen du dossier
- Entretiens de sélection avec des professionnels (voie classique) ou auprès des entreprises partenaires (voie par apprentissage)

**Lieu de la formation :** Toulouse  
 (voie classique) - **Albi** (alternance)

### Ils nous font confiance...



### Les plus de la formation...

Taux d'insertion professionnelle : 79 %  
 Partenariat très étroit avec le monde professionnel.  
 Adaptation régulière du programme de formation en fonction des besoins du marché et de l'évolution du métier.  
 Formation par voie classique ou par apprentissage.

## Un programme sur mesure... pour une insertion pro réussie !

### Blocs de Compétences / Unités d'enseignement (UE) :

**UE Connaître l'environnement économique, juridique, fiscal et financier de la banque et de l'assurance - 176,5h**

- Economie monétaire
- Marchés financiers
- Organisation commerciale
- Informatique bancaire
- Anglais bancaire et financier
- Gestion des risques

**UE Comprendre l'environnement juridique et fiscal - 96,5 h**

- Environnement réglementaire
- Droit bancaire
- Approche de la gestion patrimoniale
- Fiscalité
- Analyse financière

**Projet Tutoré - 150 heures**

**Période en entreprise : 16 semaines (voie classique) - 33 semaines (en alternance)**

**UE Maîtriser les caractéristiques des services et produits bancaires et d'assurance - 88,5h**

- Ouverture et gestion du compte de dépôt
- Produits d'épargne
- Produits d'assurance
- Crédits aux particuliers
- Financement des professionnels

**UE Savoir gérer et développer le portefeuille client - 79h**

- Gestion de la clientèle
- Marketing bancaire et banque digitale
- Simulation de gestion d'agence

**UE Conduire et conclure un entretien commercial dans une logique de conseil - 106h**

- Techniques de vente et de négociation
- Vente rapide
- Vente à distance
- Vente conseil

**Organisation pédagogique :** Formation de 450 h (dont plus de 200 en Travaux Pratiques) combinant des enseignements en petits groupes et des projets. Evaluation en contrôle continu. Pour la voie alternance, se reporter au planning ci-dessous :

PLANNING (pour les alternants)	Sept.	Oct.	Nov.	Déc.	Janv.	Fév.	Mars	Avril	Mai	Juin	Juil.	Août
IUT (19 sem)												
Entreprise (33 sem)												

Entrez dans la Double Culture Univesitaire et Professionnelle, choisissez l'IUT...

50 ans d'expérience, un diplôme national reconnu, le « Label IUT »...