

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 sous contrat d'apprentissage :

financement direct par l'OPCO avec un niveau de prise en charge déterminé par la branche professionnelle dont relève l'entreprise.

Rémunération de l'apprenti.e en % du SMIC, en fonction de son âge et sur la base d'une 2ème année de contrat..

Contribution à la Vie Étudiante et du Campus - CVEC (environ 90 €), à la charge de l'apprenti.e.

Autres cas :

Salariés, demandeurs d'emploi, VAE, CPF, transition professionnelle : 05 61 55 66 30
mfca.contat@univ-tlse3.fr

Contacts :

• Responsable(s) de formation :

Voie classique : *Charlotte Courtiol*
charlotte.courtioi@iut-tlse3.fr
05.62.25.87.55

Voie par alternance : *Thierry Pluchard*
thierry.pluchard@iut-tlse3.fr
05.62.25.81.52

Voie par alternance : *Véronique Fargal*
veronique.fargal@iut-tlse3.fr
05.62.25.81.68

• Secrétariats pédagogiques :

Voie classique
Département GEA RANGUEIL
133 A avenue de Rangueil
31077 Toulouse Cedex
Sylvie Bernadie
05.62.25.87.55

Voie par alternance
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

* Information non contractuelle

Offre de formation 2021-2022



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



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, MCO, 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

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.

Recrutement : Sur dossier via 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, parcours assurance)

Ils nous font confiance...



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)

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) | | | | | | | | | | | | |

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