

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](mailto:charlotte.courtioi@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

**Voie par alternance :** *Véronique Fargal*  
[veronique.fargal@iut-tlse3.fr](mailto: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](mailto: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 : 30181

# LICENCE PROFESSIONNELLE

## Chargé de Clientèle particuliers



Accessible aussi en Alternance !

[iut.univ-tlse3.fr](http://iut.univ-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](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, 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
<b>IUT (19 sem)</b>												
<b>Entreprise (33 sem)</b>												

**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