

## VOTRE LIEU DE FORMATION

UNIVERSITÉ DU LITTORAL  
CÔTE D'OPALE :  
Site de : Dunkerque  
Département Techniques de Commercialisation

SECRÉTARIAT PÉDAGOGIQUE :

iuttc@univ-littoral.fr

FORMATION CONTINUE À  
L'UNIVERSITÉ (FCU) :  
fcu@univ-littoral.fr

## VOS RESPONSABLES DE FORMATION

marie-christine.filareto@univ-littoral.fr

## VOTRE POURSUITE D'ÉTUDES

Insertion professionnelle et poursuite d'études en  
Master et école de Commerce.

## LICENCE PRO

ASSURANCE,  
BANQUE, FINANCE

- Parcours Chargé de clientèle -  
Marché des Particuliers

RETROUVEZ ICI TOUTES  
LES INFORMATIONS SUR LA FORMATION.



DOCUMENT NON CONTRACTUEL  
OUVERTURE SOUS RÉSERVE D'ACCREDITATION MINISTÉRIELLE

L'université à dimension humaine

[www.univ-littoral.fr](http://www.univ-littoral.fr)



DROIT - ÉCONOMIE - GESTION

## VOTRE PROFIL

### FORMATION INITIALE :

Étudiants d'un niveau BAC+2 ou équivalent ( BTS et DUT commerciaux, Licence Économie-Gestion, etc) ou des profils en reconversion

### FORMATION CONTINUE :

En formation continue, la formation est accessible aux personnes non titulaires du titre requis mais ayant une expérience professionnelle par une Validation des Acquis Professionnels, et peut être proposée en parcours personnalisé. Le diplôme est accessible par la Validation des Acquis et de l'Expérience.

## VOTRE ADMISSION

Admission sur dossier et entretien. Les candidatures se font en ligne sur le site de l'ULCO dès le mi-mars.

## CAPACITÉ D'ACCUEIL

**28 étudiants** sur un parcours de formation qui s'effectue uniquement en apprentissage

## VOTRE ALTERNANCE

La formation est organisée en alternance et est accessible via un contrat d'apprentissage, un contrat de professionnalisation ou une Pro-A pour les salariés. L'alternance est planifiée sur l'année universitaire selon un calendrier disponible sur demande.

## VOS STAGES, PROJETS, MÉMOIRE

Uniquement dispensée en alternance, la formation s'organise sur un rythme de deux jours de formation et trois jours en entreprise.

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

La formation permet une spécialisation dans les domaines financiers (Banque et Assurance). Orientée vers les secteurs de la Banque et de l'Assurance, la Licence Professionnelle Banque & Assurance assure la formation de conseillers financiers à fort potentiel d'évolution. Dispensée uniquement en alternance, elle assure aux futurs diplômés une insertion professionnelle rapide, grâce à une formation spécifique et complète qui permet un apprentissage des métiers de la Banque et de l'Assurance.

## COMPÉTENCES QUE VOUS ALLEZ ACQUÉRIR

A l'issue de la formation, l'étudiant sera en capacité :

- Gérer les activités quotidiennes de l'agence bancaire et d'assurance
- Analyser le besoin du client et y répondre
- Vendre des produits et services bancaires et d'assurance
- Gérer le portefeuille-client et le développer
- Gérer les risques de l'activité bancaire et d'assurance et évaluer la performance de son activité

## VOS DÉBOUCHÉS

Le diplômé pourra exercer les métiers de :

- Conseiller clientèle Bancassurance – marché du particulier
- Chargé d'affaires en assurance, en courtage financier, en courtage d'assurance ou dans les sociétés financières spécialisées (crédit-consommation, filiales de constructeurs...)

## PARTENAIRES INSTITUTIONNELS ET INDUSTRIELS

La formation est développée en partenariat avec l'École Supérieure de la Banque. Ce partenariat permet de pourvoir assurer des enseignements professionnels de qualité, répondant aux attentes des recruteurs.

## VOTRE PROGRAMME

### SEMESTRE 1

#### COMPÉTENCES THÉORIQUES

- Les acteurs du système bancaire - Économie générale et socio-économie des ménages
- Les acteurs du système bancaire - Système monétaire et financier
- Environnement financier et les risques - Marchés de capitaux
- Environnement juridique : Droit civil et droit de la famille
- Environnement juridique : Droit bancaire et droit pénal bancaire

#### COMPÉTENCES TRANSVERSALES: ENVIRONNEMENT PROFESSIONNEL, NUMÉRIQUE ET LINGUISTIQUE

- Outils bancaires - Informatique
- Mathématiques financières

#### GERER LA RELATION CLIENT/PROSPECT DANS UN ENVIRONNEMENT BANCAIRE OMNISCANAL

- MODULE 1. Déclencher les prises de conscience
- MODULE 2. Qualifier les projets des clients

#### CONSEILLER LE CLIENT/PROSPECT ET PROPOSER DES SOLUTIONS ADAPTÉES À SES BESOINS

- MODULE 1. Statuer sur l'opportunité d'entrée en relation
- MODULE 2. Identifier les solutions

### SEMESTRE 2

#### COMPÉTENCES THÉORIQUES

- La firme bancaire - Notions de comptabilité bancaire
- Environnement financier et les risques - Environnement international
- Environnement financier et les risques - La gestion financière et les risques
- Environnement fiscal - Principes fondamentaux de la fiscalité des particuliers

#### BLOC 2.COMPÉTENCES TRANSVERSALES: ENVIRONNEMENT PROFESSIONNEL, NUMÉRIQUE ET LINGUISTIQUE

- Anglais bancaire et financier
- Responsabilité sociétale et éthique des affaires

#### CONSEILLER LE CLIENT/PROSPECT ET PROPOSER DES SOLUTIONS ADAPTÉES À SES BESOINS

- MODULE 3. Traiter les besoins de financement
- MODULE 4. Remporter l'adhésion du client et assurer le suivi

#### CONTRIBUER AU RESULTAT DE SON ÉTABLISSEMENT BANCAIRE DANS LE RESPECT DES DISPOSITIFS RÉGLEMENTAIRES

- MODULE 1. Actionner les leviers de développement
- MODULE 2. Développer la satisfaction client
- MODULE 3. Contribuer à l'accroissement du PNB

#### APPLICATIONS PROFESSIONNELLES

- Mémoire de projet tutoré et bilans professionnels