

Licence professionnelle Assurance, banque, finance : chargé de clientèle

Parcours Management financier et marketing des services

Présentation

La licence professionnelle a pour vocation de former des technico-commerciaux aux métiers de chargé de clientèle (particuliers ou professionnels), conseiller en assurance, attaché commercial, conseiller financier.

Admission

Le recrutement se déroule en deux étapes :

- **Admissibilité**

Dépôt du dossier de candidature (e-candidat)
Etude du dossier de candidature
Entretien individuel de motivation

- **Admission**

L'admission définitive est prononcée après confirmation d'embauche émise par l'entreprise.

Public formation continue :

Vous relevez de la formation continue :

- si vous reprenez vos études après 2 ans d'interruption d'études,
- ou si vous suiviez une formation sous le régime formation continue l'une des 2 années précédentes
- ou si vous êtes salarié, demandeur d'emploi, travailleur indépendant.

Si vous n'avez pas le diplôme requis pour intégrer la formation, vous pouvez entreprendre une démarche de [validation des acquis personnels et professionnels \(VAPP\)](#).

Pour plus d'informations, consultez la page web de la [Direction de la formation continue et de l'apprentissage](#)

Infos pratiques :

- > **Composante** : Institut d'Administration des Entreprises (IAE), Institut Universitaire de Technologie de Valence (IUT Valence)
- > **Type de formation** : Contrat de professionnalisation, Formation en apprentissage, Formation initiale / continue
- > **Lieu** : Grenoble - Domaine universitaire
- > **Contacts** :

Secrétariat de scolarité

Administration L Pro ABF - Suzanne Hava
04.76.82.81.44
lpro-abf@grenoble-iae.fr

Programme

Licence professionnelle

UE Outils et compétences transversales	13 ECTS	133h
- Anglais		28h
- Droit économique communautaire et bancaire		28h
- Techniques quantitatives de gestion		28h
- Communication professionnelle		21h
- Remise à niveau en commerce et finance		14h
- Remise à niveau en comptabilité et gestion		14h
UE Management financier et marketing des services	17 ECTS	168h
- Gestion financière du long terme		35h
- Gestion financière du court terme		28h
- Marketing des services		28h
- Droit des affaires		28h
- Marchés financiers		28h
- Simulation de gestion		21h
UE Spécialisation - Mise en oeuvre des métiers	15 ECTS	168h
- Négociation commerciale		28h
- Techniques bancaires et marchés de l'assurance		35h
- Appréciation et prévention des risques		28h
- Challenge vente		35h
- Fiscalité des professionnels et des particuliers		28h
- Conférences thématiques		14h
UE Projet tuteuré	5 ECTS	84h
UE Professionnalisation	10 ECTS	7h
- Alternance en entreprise et mémoire	9 ECTS	7h