

Après la licence

Situation à 6 mois après l'obtention du diplôme

INSERTION PRO
95%



AUTRE
5%

Procédure de candidature

La période de pré-inscription est ouverte de janvier à mars. Les candidatures doivent être déposées sur le site internet : <http://www.iut-lpc.fr>

Le dossier de pré-candidature téléchargeable sur le site est à retourner à :

IUT de Poitiers - Service scolarité
14 allée Jean Monnet - TSA 41114
86073 POITIERS CEDEX 9

Pour tout renseignement :
Tél : 05 49 45 34 00

Fax : 05 49 45 34 65

iutp.scolarite@univ-poitiers.fr
<http://iutp.univ-poitiers.fr>

Les sélections s'effectuent début juin sur dossier.

Contact

IUT DE POITIERS
SITE DE NIORT
Département GEA
ZA de Noron
8 rue Archimède
79000 Niort

Responsables de la licence
Anne-Céline Michel
anne.celine.michel@univ-poitiers.fr
Christophe Parent
christophe.parent@univ-poitiers.fr

Secrétariat
Tél : (+33) (0)5 49 79 99 03
iutp.ba@univ-poitiers.fr

Pôle Formation Continue
et Apprentissage
Tél. : (+33) (0)5 49 45 41 64
iutp.fca@univ-poitiers.fr

IUT SCORE / Photos : IUT de Poitiers



[facebook.com/iutpoitiers](https://www.facebook.com/iutpoitiers) // iutp.univ-poitiers.fr

LICENCE PROFESSIONNELLE

Banque Assurance

Conseiller - Vendre - Gérer

LP
>> Rentrée 2015

SITE DE
NIORT



Poitiers - Châtelleraut - Niort

Les pieds sur terre, un projet dans la tête, un métier dans les mains !



iutp.univ-poitiers.fr

Objectifs de la formation

La licence professionnelle a pour objectif de former des collaborateurs commerciaux qualifiés en banque et assurance capables :

- > d'évaluer la situation financière d'un client et d'apprécier le risque client,
- > de négocier avec le client,
- > de faire une offre globale adaptée aux besoins du client en produits bancaires et d'assurance.

Les conditions d'admission

La licence professionnelle est ouverte aux titulaires d'un bac + 2

- > **DUT** : GEA, TC, Carrières juridiques
- > **BTS** : Commerciaux et assurance
- > **L2** : Economie, droit, AES, LEA

Sont également admissibles les adultes qui désirent reprendre des études (salariés, demandeurs d'emploi...) titulaires des diplômes requis ou ayant obtenu une validation de leurs acquis personnels et/ou professionnels.



Qu'est-ce qu'une licence professionnelle ?

La licence professionnelle est un diplôme à bac + 3. En partenariat avec les entreprises, elle a été conçue pour permettre l'insertion professionnelle des jeunes. Elle permet aux étudiants d'acquérir une formation de pointe répondant à des besoins et à des métiers clairement identifiés. L'année de formation articule enseignements théoriques et pratiques, apprentissage de méthodes et d'outils, stage en milieu professionnel de 12 à 16 semaines et réalisation d'un projet tutoré. Une partie des enseignements est dispensée par des professionnels qui s'impliquent fortement dans la formation. L'IUT de Poitiers a ouvert une « option internationale » permettant de développer les compétences de nos étudiants en anglais opérationnel.

PROGRAMME - CONTENU DES ENSEIGNEMENTS

UE 1	Langages fondamentaux Communication interne et management Langues étrangères Environnement juridique Méthodologie et conduite de projet	150h	12 ects
UE 2	Connaissance du secteur Stratégie du secteur Marketing des produits Gestion juridique et fiscale Diagnostic client	150h	12 ects
UE 3	Connaissance du métier Les produits d'épargne Les crédits Les produits d'assurance Négociation commerciale	150h	12 ects
UE 4	Projet tutoré	150h	6 ects
UE 5	Stages	1295h	18 ects

Modalités de la formation

La licence professionnelle en 1 an peut être suivie :

- > en formation initiale
- > en contrat d'apprentissage
- > en contrat de professionnalisation
- > en formation continue



Option internationale

Cette option valide un approfondissement des compétences en anglais, permet la capitalisation d'une expérience internationale et la valorisation de ces compétences par une certification du niveau en langue anglaise (CLES).

Les débouchés professionnels

Les titulaires de la licence professionnelle Banque - Assurance pourront occuper rapidement des fonctions de chargé de clientèle au sein des banques, des assurances, voire dans les nouveaux canaux de distribution de ces produits (grande distribution).