

Unité d'Enseignement	Compétences attendues	Disciplines	Cours assurés par	Durée totale	Modalités d'enseignement	Modalité épreuve	Période	Coef	ECTS							
U.E. 1 L'environnement économique général de la banque-assurances	Pour comprendre l'impact de l'économie sur la stratégie des banque-assurances et le comportement des consommateurs clients il convient de : Connaître les grands principes macro-économiques Connaître les principales théories économiques Comprendre les principales crises économiques Connaître l'Union Européenne et ses grands défis	Introduction à la macro-économie	enseignant	24 h	Cours : 14 h T.D. : 10 h	écrit 1h et 30 minutes	janvier	2,5	5							
										Marchés financiers	enseignant	16 h	Cours : 10 h T.D. : 6 h	écrit 1h et 30 minutes	juin	2,5
U.E. 2 L'environnement juridique, fiscal, social et économique de l'activité bancaire, financière et d'assurance	Savoir caractériser les régimes matrimoniaux et connaître les règles du droit de succession Connaître les différentes fiscalités directes et indirectes, Savoir calculer l'IRPP Connaître la fiscalité applicable aux produits financiers	Fiscalité des particuliers	professionnel	21 h	Cours : 16 h T.D. : 5 h	écrit 1h et 15 minutes	janvier	2	5							

Unité d'Enseignement	Compétences attendues	Disciplines	Cours assurés par	Durée totale	Modalités d'enseignement	Modalité épreuve	Période	Coef	ECTS
U.E. 3 Services de base et produits bancaires et d'assurances	Maîtriser les aspects techniques et commerciaux des produits et services bancaires, connaître les produits d'épargne bancaire et financière, Capacité à identifier et caractériser les modalités pratiques des opérations de base (ouverture, fonctionnement, fermeture d'un compte, moyens de paiement) Connaître les produits d'épargne bancaire et financière	Services et produits bancaires	professionnel enseignant	52,50 h	Cours : 40 h TD : 12,50 h	écrit 1h et 45 minutes oral 20 mn	janvier 2,5 janvier 1	3,5	7
U.E. 4 L'activité de crédit	Connaître le cadre juridique et fiscal Maîtriser le cadre juridique des opérations de crédits aux particuliers Capacité à identifier et caractériser les crédits immobiliers et à la consommation Connaître les caractéristiques techniques des offres de crédits aux particuliers (crédits à la consommation et crédits immobiliers) Disposer d'une méthodologie d'analyse de dossier et de suivi de risques Identifier et comprendre les situations de surendettement	Crédits aux particuliers	professionnel	32 h	Cours : 24 h TD : 8 h	écrit 2h	juin	3	5

Unité d'Enseignement	Compétences attendues	Disciplines	Cours assurés par	Durée totale	Modalités d'enseignement	Modalité épreuve	Période	Coef	ECTS																								
U.E. 5 MARKETING, COMMUNICATION	<p>Identifier et segmenter un marché</p> <p>Savoir intégrer les éléments de communication et de marketing de son réseau</p> <p>Savoir appliquer le concept de vente stratégique : bilan, diagnostic, offre</p> <p>Etablir un diagnostic et un plan d'action sur les clients cibles</p> <p>Evaluer et organiser la stratégie</p> <p>Positionnement et rentabilité du portefeuille de clients</p> <p>Satisfaction et besoin d'évolution</p>	Marketing et commercialisation bancaire	enseignant	36 h	Cours : 29 h TD : 7 h	écrit 1h et 30 minutes	juin	2	2																								
										<p>Maîtriser les différentes situations de relation à la clientèle (accueil, téléphone, face à face, mails)</p> <p>Maîtriser l'accueil, la télévente, l'accroche guichet, et l'entretien de vente en face à face</p> <p>Savoir communiquer oralement dans un contexte professionnel</p> <p>Être en mesure d'animer une réunion, un groupe et de mener un entretien</p>	Vente des produits bancaires	professionnel	16 h	Cours : 3,50 h TD : 3,50 h	oral Prod bancaires 20 mn	janvier	2,5																
																		<p>Pouvoir appliquer les techniques et méthodes de vente de produits bancaires aux produits d'assurances</p> <p>Capacité à l'expression courante écrite et orale en anglais</p> <p>Capacité à mettre en œuvre les vocabulaires techniques en langue étrangère</p>	Comportement commercial	enseignant	16 h	TD : Jeux de rôle	oral Prod Ass 20 mn	juin	2,5								
																										<p>Savoir appliquer les concepts fondamentaux de mathématiques financières</p> <p>Connaitre et comprendre les outils statistiques</p> <p>Rappels et compléments sur les séries statistiques et leurs caractéristiques</p> <p>Méthodes d'analyse des données statistiques (classification...)</p> <p>Méthodes statistiques de base et applications (séries chronologiques – prévisions)</p>	Mathématiques statistiques financières	enseignant	28 h	Cours : 14 h TD : 14 h	écrit 1h écrit 1h	janvier juin	1 1
U.E. 6 OUTILS MÉTHODOLOGIQUES										6																							

Unité d'Enseignement	Compétences attendues	Disciplines	Cours assurés par	Durée totale	Modalités d'enseignement	Modalité d'épreuve	Période	Coef	ECTS
U.E.7 PROJET TUTORÉ	179 h : portefeuille de compétences (7,50 h) - professionnalisation (7,50 h) - suivi dirigé (12h) - accompagnement dirigé (152h, dont 12h méthodologie de projet)			179 h					
		Méthodologie de projet	enseignant	dont 12 h					
U.E. 8 STAGE	Professionnalisation - Portefeuille de compétences		enseignant	10 h		Rapport de stage	juin	10	10
Option A Fondements du Marketing	Définir les concepts marketing de base Identifier et analyser le positionnement marketing d'un service	Marketing bancaire	enseignant	12 h	TD				
Option B Analyse financière	Capacité à comprendre les principaux concepts et ratios de l'analyse financière d'une PME / TPE	Analyse financière	enseignant	12 h	TD				
Option C Informatique	Maîtriser les fonctionnalités bureautique permettant d'optimiser la production de longs documents Mettre en œuvre une méthode et des techniques de recherche efficace sur Internet Identifier les principaux outils de gestion de l'entreprise	Informatique	enseignant	12 h	TD				

Licence Pro Assurance-Banque-Finance
Banque, Conseiller clientèle et gestion du patrimoine des particuliers
RNCP : 30181 / CFA : 250 313 95
- NSF 313