

ABF

**LICENCE
PROFESSIONNELLE**

**ASSURANCE,
BANQUE,
FINANCES**



DEVENEZ CONSEILLER CLIENTÈLE

Les points forts de la formation

CDD-CDI-Alt.
89%
D'INSERTION
PRO

- ▶ Un partenariat reconnu avec la profession du secteur bancaire : CFA DIFCAM et CFPB ;
- ▶ Un programme qui prend en compte les évolutions du secteur ;
- ▶ Des possibilités d'évolution de carrière rapide en interne ;
- ▶ Une approche par le marketing digital ;
- ▶ Une formation rémunérée : de 49 à 80 % du SMIC ;
- ▶ 100% de réussite au diplôme* ;
- ▶ 89% d'insertion pro. (CDD, CDI, alternance)*

* les taux indiqués valent pour l'année N-1



J'ai

Le goût du conseil et de la vente ;
Un intérêt pour les produits financiers et d'assurance ;
Envie d'approfondir mes compétences en négociation et qualité du service ;
Un DUT TC, GEA ou GACO ; un BTS NDRC, MCO ; une L2 Sciences de gestion, Sciences économiques ou AES.

Avec la LP ABF, je

Me forme sur les produits et services de la banque et des assurances ;
Maîtrise les techniques de négociation ;
Suis capable de proposer des solutions adaptées à mes clients ;
Développe ma capacité d'écoute ;
Suis une force de proposition pour la commercialisation des produits et services ;
Fais preuve d'organisation.



Débouchés & Métiers

Les entreprises ► **Les banques, les assurances, les mutuelles...**

Les métiers ► **Conseiller commercial, chargé de clientèle...**



Exemples de missions d'alternance

| | | |
|------------------|------------------|---|
| Morgane | Crédit Mutuel | J'ai effectué une analyse d'un marché spécifique : les jeunes. |
| Thomas | Caisse d'Épargne | Ma mission est de participer à la digitalisation de l'agence. |
| Pierre-Alexandre | Groupama | J'avais pour objectif de développer le marché de la prévoyance. |
| Shaima | Crédit Agricole | Je suis chargée de la promotion de l'offre (services et produits) auprès des jeunes actifs. |



Programme

Grands Domaines

Quelques Matières

| | |
|----------------------------|---|
| ENVIRONNEMENT BANCAIRE | Économie bancaire, stratégie, marketing digital |
| OUTILS DE GESTION | Études de marché, négociation, fiscalité, droit |
| CONNAISSANCE DES PRODUITS | Épargne et prévoyance, retraite, assurances |
| ACTIVITÉS PROFESSIONNELLES | Projet tutoré, rapport d'activité en entreprise |



LP ABF

Fiche RNCP n° 30181

Comment postuler :

Candidature via
www.iut.univ-st-etienne.fr
Pré-sélection sur dossier, puis entretien
d'admissibilité

Validation du diplôme :

- Contrôle continu (IUT et entreprise) et rapport d'alternance + soutenance
- Moyenne générale des UE égale ou supérieure à 10 + moyenne note entreprise et note projet Tutoré égale ou supérieure à 10.
- Pas de validation par blocs de compétences. Pas d'équivalence possible

Équipe pédagogique :

Enseignants de l'IUT et intervenants professionnels (**50% d'intervenants pro**)

Durée de la formation :

1 an

Rythme d'alternance :

2 semaines IUT / 2 semaines entreprise

Comment bénéficier de la formation :

- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation
- Congé de formation, ProA
- Demandeurs d'emploi
- Possibilité de Validation des Acquis de l'Expérience

Coût de la formation :

- Formation gratuite pour les apprentis
- Employeurs : financement OPCO selon tarifs France Compétences

Accessibilité :

Pour toute personne en situation de handicap, merci de nous contacter :
iutse-formation@univ-st-etienne.fr



RENSEIGNEMENTS, CANDIDATURES, INSCRIPTIONS

Département TC ; iuttc@univ-st-etienne.fr ; 04.77.46.34.68

Service Formations et Entreprises ; iutse-formation@univ-st-etienne.fr ; 04.77.46.33.21
28, avenue Léon Jouhaux CS 92320 42023 Saint-Etienne

www.iut.univ-st-etienne.fr