

## POUR CANDIDATER à la LP ABF

Candidatures par Internet sur le portail **eCandidat**  
Consultez le site de l'IUT: <https://iut.univ-tln.fr/>

Pour tout renseignement d'ordre PÉDAGOGIQUE et d'ADMISSION au diplôme (filières, contenus des enseignements...), s'adresser directement au responsable de la Licence :  
[resp.lp.cc.alt@univ-tln.fr](mailto:resp.lp.cc.alt@univ-tln.fr)

## CONTACTS

### INSTITUT UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE

Campus de La Garde  
Avenue de l'Université  
83130 La Garde

#### Service Scolarité / Inscriptions :

Tél. 04 94 14 22 03  
Fax : 04 94 14 22 75  
Courriel : [scolarite.iut@univ-tln.fr](mailto:scolarite.iut@univ-tln.fr)  
Web : <http://iut.univ-tln.fr/>

#### Département TC - Bât C

Tél. 04 94 14 22 16 - Fax : 04 94 14 25 37  
Courriel : [secretariat.tc@univ-tln.fr](mailto:secretariat.tc@univ-tln.fr)

#### Responsable Pédagogique LP :

[resp.lp.cc.alt@univ-tln.fr](mailto:resp.lp.cc.alt@univ-tln.fr)

## INFOS UTILES

### Direction de la Formation Professionnelle et de l'Alternance (DFPA) de l'UTLN

#### Alternance

Tél. : 04 94 14 23 54 / 04 94 14 23 58  
Email : [alternance@univ-tln.fr](mailto:alternance@univ-tln.fr)

#### Formation continue

Tél. : 04 94 14 22 50  
Email : [dfpa@univ-tln.fr](mailto:dfpa@univ-tln.fr)

#### Validation des acquis

Tél. : 04 94 14 27 80  
Email : [vae@univ-tln.fr](mailto:vae@univ-tln.fr)

Pour en savoir plus, accès direct au site de la DFPA : <https://dfpa.univ-tln.fr/>

Présentation complète de la formation sur le site : <https://iut.univ-tln.fr/>  
Document non contractuel sous réserve de modifications et d'ouverture



Licence Professionnelle

Assurance  
Banque  
Finance  
(ABF)

«Chargé de Clientèle» (CC)

Formation par Alternance  
en contrat d'apprentissage  
et/ou de professionnalisation



## CONTENUS DES ENSEIGNEMENTS

6 UE sur une année universitaire - 60 ECTS / 475 h

### Les entreprises partenaires

Le Crédit Agricole  
La Banque postale  
Le Crédit Lyonnais  
Le Crédit Mutuel  
La Caisse d'Épargne  
La Société Marseillaise de Crédit  
Les Compagnies d'Assurances  
Les Agents Généraux d'Assurance

### Stage

Le stage est constitué par la période d'alternance dans l'entreprise. Ces périodes d'une durée de 2 à 3 semaines, alternent avec les périodes de cours d'une durée elles aussi de 2 à 3 semaines. L'UE22 "Mise en situation professionnelle" constitue l'évaluation de ces périodes d'alternance par une note donnée par l'entreprise d'accueil. L'UE 23 « Projet tuteuré » donne lieu à un rapport et une soutenance sur une action commerciale conduite tout au long de l'année dans l'entreprise.

*Document non contractuel sous réserve d'habilitations, de modifications et d'ouverture*

## CONDITIONS D'ACCÈS

**Niveau d'étude requis : Bac +2**  
**En formation initiale par Alternance**

- Avoir moins de 29 ans au 1er septembre et être sélectionné par une entreprise pour bénéficier d'un contrat d'apprentissage.
- Cette formation est également ouverte en contrat de professionnalisation.

Sur dossier et entretien éventuel, pour les titulaires de l'un des diplômes suivants : BUT TC, GEA, L2 Économie et Gestion, Droit, BTS Management des unités commerciales, Négociation / Relation Client, Comptabilité et Gestion, Assistant de gestion PME PMI.

### Service Formation Tout au Long de la Vie

Pôle Alternance - Tél. 04 94 14 23 54

Courriel : [ftlv@univ-tln.fr](mailto:ftlv@univ-tln.fr)

## LES OBJECTIFS / DÉBOUCHÉS

L'objectif de la licence est de former en 2 semestres des chargés de clientèle et des conseillers gestionnaires de clientèle de secteurs particuliers, professionnels et entreprises dans le domaine de la banque, de l'assurance, et plus largement auprès de tous les types d'intermédiaires financiers.

Les diplômés en Licence Professionnelle devront être capables de maîtriser une large palette d'opérations pour répondre à tous les besoins exprimés par le client dans des secteurs d'activités variés : services, domaine industriel, artisanal, agriculture, professions libérales.

### La formation permettra aux diplômés :

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

De plus, il leur sera possible d'évoluer progressivement vers d'autres métiers (par exemple la gestion de patrimoine) ou d'exercer, à terme, des responsabilités d'encadrement.

Dans cette logique, ils doivent maîtriser les enjeux généraux de l'entreprise (enjeux stratégiques, financiers...), et l'utilisation de nouveaux outils et de nouvelles logiques de commercialisation (banques sans guichets, offres Internet...).

### Secteurs :

- Banque
- Assurance
- Finance

### Métiers :

- Chargé de clientèle
- Conseiller gestionnaire de clientèle

