Année universitaire 2023-2024
CFVU du 9 mai 2023
Responsable pédagogique : Herell NZE OBAME

Licence Professionnelle Assurance, Banque Finance : Chargé(e) de Clientèle - Parcours Assurance

Libellé	CM	TD	Vol Etud	ECTS	Coef	Semestre 5		Semestre 6		Session 2			
						Assidu	DA	Assidu	DA	Assidu		DA	
						EPR-durée (Coef)	EPR-durée (Coef)	EPR-durée (Coef)	EPR-durée (Coef)	EPR-durée (Coef)	Report	EPR-durée (Coef)	Report
UE 1 Environnement juridique et économique	**91**		**91**	**13**									
Bloc 1 Aspects juridiques	**49**		**49**	**7**	**1**								
Droit de la famille et des successions	21		21	3	3	CC	CT écrit 1h			CC	O	CT écrit 1h	N
Droits des contrats et responsabilité du vendeur	14		14	2	2	CC	CT écrit 1h			CT écrit 1h		CT écrit 1h	N
Droit fiscal et produits d'assurance	14		14	2	2			CT écrit 1h30	CT écrit 1h30	CT écrit 1h30	O	CT écrit 1h30	O
Bloc 2 Aspects économiques	**42**		**42**	**6**	**1**								
Macroéconomie : conjoncture économique	14		14	2	2	CT écrit 1h30	CT écrit 1h30			CT écrit 1h30	N	CT écrit 1h30	N
Economie d'entreprise	14		14	2	2	CT écrit 1h30	CT écrit 1h30			CT écrit 1h30	N	CT écrit 1h30	N
Marchés financiers	14		14	2	2			CT écrit 1h30	CT écrit 1h30	CT écrit 1h30	N	CT écrit 1h30	N
UE 2 L'assurance : acteurs, problématiques et produits	**98**	**66,5**	**164,5**	**20**	**1**								
Bloc 3 Structures et fondements	**35**	**17,5**	**52,5**	**7**	**1**								
Le secteur de l'assurance, ses institutions et le législateur	14		14	2	2	CT écrit 1h30	CT écrit 1h30			CT écrit 1h30	N	CT écrit 1h30	N
Economie du risque	14	7	21	3	3			CC (1) CT écrit 1h30 (2)	CT écrit 1h30	CC (1) CT écrit 1h30 (2)	O N	CT écrit 1h30	N
Mathématiques financières	7	10,5	17,5	2	2	Dossier	Dossier			Dossier	N	Dossier	N
Bloc 4 Produits : épargne, assurance, prévoyance	**63**	**49**	**112**	**13**	**1**								
L'assurance IARD	14	17,5	31,5	3	3	CC	CT écrit 1h			CT écrit 1h		CT écrit 1h	N
Produits de prévoyance	10,5	7	17,5	2	2	CC	CT écrit 1h			CT écrit 1h		CT écrit 1h	N
Produits d'épargne	10,5	17,5	28	3	3	CC	CT écrit 1h			CT écrit 1h		CT écrit 1h	N
Systèmes et produits retraite	14	7	21	3	3	CC	CT écrit 1h			CT écrit 1h		CT écrit 1h	N
Approche individuelle et collective des contrats	14		14	2	2	CC	CT écrit 1h			CT écrit 1h		CT écrit 1h	N
UE 3 Techniques de vente et de gestion de la relation client	**38,5**	**80,5**	**119**	**11**	**1**								
Entrée en relation et découverte	10,5	14	24,5	2	2	CT oral 20 mn	CT oral 20 mn			CT oral 20 mn	N	CT oral 20 mn	N
Développement de la clientèle et usage du numérique	14	24,5	38,5	3	3	CC	CT écrit 1h			CT écrit 1h		CT écrit 1h	N
Outils informatiques généraux		14	14	2	2	CC	CT écrit 1h			CC	O	CT écrit 1h	N
Gestion relation client, diagnostic et conduite d'entretien	14	14	28	2	2			CT oral 9 mn	CT oral 9 mn	CT oral 9 mn	N	CT oral 9 mn	N
Anglais de l'assurance		14	14	2	2			CT oral 9 mn	CT oral 9 mn	CT oral 9 mn	N	CT oral 9 mn	N
UE 4 Action commerciale, insertion dans l'équipe et marketing	**34,5**	**42**	**76,5**	**8**	**1**								
Action commerciale, usage du numérique au sein d'une équipe	14	21	35	3	3	CC	CT écrit 1h			CT écrit 1h		CT écrit 1h	N
Marketing appliqué	10,5	14	24,5	3	3	CC	CT écrit 1h			CT écrit 1h		CT écrit 1h	N
Commercialisation de l'assurance	7	7	14	2	2	CC	CT écrit 1h			CC	O	CT écrit 1h	N
Conférence e-commerce / produits financiers	3,50		3										
UE 5 Projet tutoré		**124**	**124**	**8**	**1**								
Mémoire		123	123	6	6			Mémoire	Mémoire	Mémoire	N	Mémoire	N
Stage - Rapport d'activité		1	1	2	2			Rapport	Rapport	Rapport	N	Rapport	N
Total Année	**262**	**313**	**575**	**60**									