

Année universitaire 2024-2025 CFVU du 9 mai 2023 Responsable pédagogique : Jesus 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)	
Total Année	262	313	575	60							
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			Report CC	CT écrit 1h
Droits des contrats et responsabilité du vendeur	14		14	2	2	CC	CT écrit 1h			CT écrit 1h	CT écrit 1h
Droit fiscal et produits d'assurance	14		14	2	2			CT écrit 1h30	CT écrit 1h30	Report CT écrit	Report CT écrit
Bloc 2 Aspects économiques	42		42	6	1						
Macroéconomie : conjoncture économique	14		14	2	2	CT écrit 1h30	CT écrit 1h30			CT écrit 1h30	CT écrit 1h30
Economie d'entreprise	14		14	2	2	CT écrit 1h30	CT écrit 1h30			CT écrit 1h30	CT écrit 1h30
Marchés financiers	14		14	2	2			CT écrit 1h30	CT écrit 1h30	CT écrit 1h30	CT écrit 1h30
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	CT écrit 1h30
Economie du risque	14	7	21	3	3			CC (1) CT écrit 1h30 (2)	CT écrit 1h30	Report CC (1) CT écrit 1h30 (2)	CT écrit 1h30
Mathématiques financières	7	10,5	17,5	2	2	Dossier	Dossier			Dossier	Dossier
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
Produits de prévoyance	10,5	7	17,5	2	2	CC	CT écrit 1h			CT écrit 1h	CT écrit 1h
Produits d'épargne	10,5	17,5	28	3	3	CC	CT écrit 1h			CT écrit 1h	CT écrit 1h
Systèmes et produits retraite	14	7	21	3	3	CC	CT écrit 1h			CT écrit 1h	CT écrit 1h
Approche individuelle et collective des contrats	14		14	2	2	CC	CT écrit 1h			CT écrit 1h	CT écrit 1h
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	CT oral 20 mn
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
Outils informatiques généraux		14	14	2	2	CC	CT écrit 1h			Report CC	CT écrit 1h
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	CT oral 9 mn
Anglais de l'assurance		14	14	2	2			CT oral 9 mn	CT oral 9 mn	CT oral 9 mn	CT oral 9 mn
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
Marketing appliqué	10,5	14	24,5	3	3	CC	CT écrit 1h			CT écrit 1h	CT écrit 1h
Commercialisation de l'assurance	7	7	14	2	2	CC	CT écrit 1h			Report CC	CT écrit 1h
Conférence e-commerce / produits financiers	3		3								
UE 5 Projet tutoré		124	124	8	1						
Mémoire		123	123	6	6			Mémoire	Mémoire	Mémoire	Mémoire
Stage - Rapport d'activité		1	1	2	2			Rapport	Rapport	Rapport	Rapport