

Unité d'Enseignement	Compétences attendues	Disciplines	Cours assurés par	Durée totale	Modalités enseignement	Modalité épreuve	Période	Coefficient	ECTS
U E 1 La Banque et l'Assurance en France et en Europe	Connaître le rôle et le positionnement de la Banque et de l'Assurance dans les circuits économiques	Economie	Enseignant	24 heures	Cours : 18 heures	écrit 2 h	juin	2	4
	Identifier et qualifier les différents acteurs et les segments de marché.				T.D. : 6 heures				
	Connaître le cadre réglementaire de l'activité et les risques liés. Repérer et comprendre les enjeux et les stratégies développées par les différents acteurs								
	Etre capable de repérer et expliquer les évolutions et enjeux actuels du secteur en liaison avec la conjoncture économique.								
	Comprendre l'organisation et identifier les acteurs des marchés financiers.	Marchés financiers	Enseignant	28 heures	Cours : 20 h	écrit 1h	juin	2	
	Connaître les opérations traitées sur les marchés et les inscrire dans leur cadre réglementaire.				T.D. : 8 h				
U E 2 L'environnement juridique, fiscal, social et économique de l'activité bancaire, financière et d'assurance	Connaître les champs d'application du Droit dans le domaine de la Banque et de l'Assurance.	Droit	Enseignant	32 heures	Cours : 24 h	écrit 1h30	janvier	2,5	5
	Savoir caractériser les régimes matrimoniaux et connaître les règles du droit de succession.				T.D. : 8 h	écrit 1h30	janvier		
	Connaître les différentes fiscalités directes et indirectes, Savoir calculer l'IRPP	Fiscalité	Professionnel	21 heures	Cours : 16 h	écrit 1h	janvier	1,5	
	Connaître la fiscalité applicable aux produits financiers				T.D. : 5 h				
	Capacité à identifier l'influence des comportements sociologiques dans la relation commerciale bancaire	Sociologie bancaire	Enseignant	7 heures		dossier	janvier	1	
	Capacité à identifier l'origine des valeurs affichées par le réseau d'accueil (neutralisme, coopération...) et leur expression au sein de l'agence.								

Unité d'Enseignement	Compétences attendues	Disciplines	Cours assurés par	Durée totale	Modalités enseignement	Modalité épreuve	Période	Coefficient	ECTS
U.E. 3 Services de base et produits bancaires et d'assurance	Maîtriser les aspects techniques et commerciaux des produits et services bancaires 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	52,5 heures	Cours :40 h T.D. : 12,5 h	écrit 1h 30 oral 20 mn	janvier 2,5 juin 1	3,5	7
	Maîtriser les aspects technico-commerciaux des produits d'assurance Appréhender le risque et la rentabilité des produits d'assurance Connaître le cadre juridique et fiscal	Produits d'assurance	Professionnel	45,5 heures	Cours :33 h T.D. : 12,5 h	oral 20 mn écrit 1h 30	juin 1 juin 2,5	3,5	
U.E. 4 L'activité de crédit	Maîtriser le cadre juridique des opérations de crédit aux particuliers Capacité à identifier et caractériser les crédits immobiliers et à la consommation Connaître les caractéristiques techniques des offres de crédit 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	Crédit aux particuliers	Professionnel	31,5 heures	Cours :24 h T.D. : 7,5 h	écrit 2h	juin	3	5
	Disposer d'une méthodologie de découverte d'une entreprise industrielle ou commerciale et savoir analyser la situation financière de l'entreprise Connaître les modes de financement de l'entreprise, savoir analyser les risques. Savoir choisir les garanties adaptées	Crédit aux entreprises	Professionnel	21 heures	Cours :14 h TD : 7	écrit 2h	juin	2	

Unité d'Enseignement	Compétences attendues	Disciplines	Cours assurés par	Durée totale	Modalités enseignement	Modalité épreuve	Période	Coefficient	ECTS
U.E. 5 MARKETING et COMMUNICATION	Identifier et segmenter un marché Savoir intégrer les éléments de communication et de marketing de son réseau Savoir appliquer le concept de vente stratégique : bilan, diagnostic, offre. Etablir un diagnostic et un plan d'action sur les clients ciblés. Evaluer et Organiser la stratégie clientèle. Positionnement et rentabilité du portefeuille de clients. Satisfaction et besoin d'évolution.	Marketing et Méthodes de vente	Enseignant	36 heures	Cours : 29 h T.D. : 7 h (jeux de rôle, vidéoscopie)	écrit 2h	juin	3	8
	Maîtriser les différentes situations de relation à la clientèle (accueil, téléphone, face à face, mails) Maîtriser l'accueil, la télévente, l'accroche guichet, et l'entretien de vente en face à face	Vente des produits bancaire	Professionnel	16 heures	TD : Jeux de rôle et vidéoscopie	oral Prod bancaires 20 mn	janvier	2,5	
	Savoir communiquer oralement dans un contexte professionnel. Être en mesure d' animer une réunion, un groupe et de mener un entretien. Pouvoirappliquer les techniques et méthodes de vente de produits bancaires aux produits d'assurances.	Comportement commercial	Professionnel	32 heures	TD : Jeux de rôle et vidéoscopie	oral Prod Ass 20 mn	juin	2,5	
U. E. 6 OUTILS METHODOLOGIQUES	Capacité à l'expression courante écrite et orale en anglais. Capacité à mettre en œuvre les vocabulaires techniques en langue étrangère.	Anglais	Enseignant	30 heures	T.D. utilisant les moyens multimédia	oral 20 mn	janvier	1	6
	Savoir appliquer les concepts fondamentaux de mathématiques financières. Connaître et comprendre les outils statistiques. Rappels et compléments sur les séries statistiques et leurs caractéristiques. Méthodes d'analyse des données statistiques (classification..). Méthodes statistiques de base et applications (séries chronologiques – prévisions).	Mathématiques Statistiques	Enseignant	28 heures	Cours : 14 h T.D. : 14 h	écrit 1,5h	janvier	1	
						écrit 1,5h	juin	1	
	Mettre en œuvre des outils et méthodes nécessaires pour concevoir et réaliser un projet Problématiser et analyser un sujet.	Projet collectif d'utilité sociale	Enseignant	7 heures	T.P. collectif	Dossier + oral de 20 mn	1er semestre	2	

Unité d'Enseignement	Compétences attendues	Disciplines	Cours assurés par	Durée totale	Modalités enseignement	Modalité épreuve	Période	Coefficient	ECTS
U E 7 PROJET TUTORE		Initiation à la stratégie commerciale bancaire	Professionnel	6 heures	+ 105 heures en entreprise	mémoire + oral de 40 mn	juin	15	15
		Méthodologie de projet	Professionnel	12 heures					
		Suivi	Enseignant	24 heures					
U E 8 STAGE	Mettre en application les savoirs acquis en formation. Comprendre le concept d'éthique en entreprise.					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	Enseignant	15 heures	Cours				
Option B Analyse financière	Capacité à comprendre les principaux concepts et ratios de l'analyse financière d'une PME / TPE	Analyse financière	Enseignant	12 heures	Cours				
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	8 heures	TD				