

Unité d'Enseignement	Compétences attendues	Disciplines	Cours assurés par	Durée totale	Modalités d'enseignement	Modalité épreuve	Période	Coef	ECTS
U.E. 1 L'environnement économique général de la banque-assurances	Pour comprendre l'impact de l'économie sur la stratégie des banque-assurances et le comportement des consommateurs clients il convient de :	Introduction à la macro-économie	enseignant	24 h	Cours : 14 h T.D. : 10 h	écrit 1,50 h	janvier	2,5	5
	Connaître les grands principes macro-économiques Connaître les principales théories économiques Comprendre les principales crises économiques Connaître l'Union Européenne et ses grands défis								
	Connaître les grands principes de la politique monétaire dans la zone euro Comprendre l'organisation et identifier les acteurs des marchés financiers	Marchés financiers	enseignant	16 h	Cours : 10 h T.D. : 6 h	écrit 1,50 h	juin	2,5	
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 bancaire Droit matrimonial et successoral	enseignant enseignant	16 h 20 h	Cours : 28 h T.D. : 8 h	écrit 1 h écrit 1 h	janvier janvier	3	5
	Savoir caractériser les régimes matrimoniaux et connaître les règles du droit de succession								
	Connaître les différentes fiscalités directes et indirectes, Savoir calculer l'IRPP Connaître la fiscalité applicable aux produits financiers	Fiscalité des particuliers	professionnel	21 h	Cours : 16 h T.D. : 5 h	écrit 1 h	janvier	2	

Unité d'Enseignement	Compétences attendues	Disciplines	Cours assurés par	Durée totale	Modalités d'enseignement	Modalité épreuve	Période	Coef	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) Connaitre les produits d'épargne bancaire et financière	Services et produits bancaires	professionnel enseignant	52,50 h	Cours :40 h TD : 12,50 h	écrit 1,50 h oral 20 mn	janvier 2,5 janvier 1	3,5	7
	Maîtriser les aspects technico-commerciaux des produits d'assurances Appréhender le risque et la rentabilité des produits d'assurances Connaitre le cadre juridique et fiscal	Produits d'assurances	professionnel	45,50 h	Cours :33 h TD : 12,50 h	oral 20 mn écrit 1,50 h	juin 1 juin 2,5	3,5	
U.E. 4 L'activité de crédit	Maîtriser le cadre juridique des opérations de crédits aux particuliers Capacité à identifier et caractériser les crédits immobiliers et à la consommation Connaitre les caractéristiques techniques des offres de crédits 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	Crédits aux particuliers	professionnel	32 h	Cours :24 h TD : 8 h	écrit 2 h	juin	3	5
	Disposer d'une méthodologie de découverte d'une entreprise artisanale ou commerciale et savoir analyser la situation financière de l'entreprise Connaitre les modes de financement de l'entreprise, savoir analyser les risques Savoir choisir les garanties adaptées	Marché des professionnels	professionnel	21 h	Cours : 16 h TD : 5 h	écrit 1,5 h	juin	2	

Unité d'Enseignement	Compétences attendues	Disciplines	Cours assurés par	Durée totale	Modalités d'enseignement	Modalité épreuve	Période	Coef	ECTS
U.E. 5 MARKETING, COMMUNICATION	Identifier et segmenter un marché	Marketing bancaire et Méthodes de vente	enseignant	36 h	Cours : 29 h TD : 7 h	écrit 1,5 h	juin	2	7
	Savoir intégrer les éléments de communication et de marketing de son réseau		professionnel	6 h	Cours : 3 h TD : 3 h				
	Savoir appliquer le concept de vente stratégique : bilan, diagnostic, offre	Initiation stratégie commerciale							
	Etablir un diagnostic et un plan d'action sur les clients ciblés								
	Evaluer et organiser la stratégie								
	Positionnement et rentabilité du portefeuille de clients								
Satisfaction et besoin d'évolution									
U. E. 6 OUTILS MÉTHODOLOGIQUES	Maîtriser les différentes situations de relation à la clientèle (accueil, téléphone, face à face, mails)	Vente des produits bancaires	professionnel	16 h	TD : Jeux de rôle	oral Prod bancaires 20 mn	janvier	2,5	6
	Maîtriser l'accueil, la télévente, l'accroche guichet, et l'entretien de vente en face à face								
	Savoir communiquer oralement dans un contexte professionnel	Comportement commercial	enseignant	16 h	TD : Jeux de rôle				
	Être en mesure d'animer une réunion, un groupe et de mener un entretien								
	Pouvoir appliquer les techniques et méthodes de vente de produits bancaires aux produits d'assurances	Vente des produits d'assurances	professionnel	16 h	TD : Jeux de rôle	oral Prod Ass 20 mn	juin	2,5	
U. E. 6 OUTILS MÉTHODOLOGIQUES	Capacité à l'expression courante écrite et orale en anglais	Anglais bancaire	enseignant	30 h	TD utilisant les moyens multimédia	écrit 0,5 h	janvier	1	6
	Capacité à mettre en œuvre les vocabulaires techniques en langue étrangère					oral 20 mn	juin	1	
	Savoir appliquer les concepts fondamentaux de mathématiques financières	Mathématiques statistiques financières	enseignant	28 h	Cours : 14 h TD : 14 h	écrit 1 h	janvier	1	
	Connaître et comprendre les outils statistiques					écrit 1 h	juin	1	
	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)									
	Mettre en œuvre des outils et méthodes nécessaires pour concevoir et réaliser un projet	Projet collectif d'utilité sociale	enseignant	17 h	TP collectif	Dossier + oral 20 mn	1er semestre	2	
	Problématiser et analyser un sujet								

Unité d'Enseignement	Compétences attendues	Disciplines	Cours assurés par	Durée totale	Modalités d'enseignement	Modalité épreuve	Période	Coef	ECTS
U.E.7 PROJET TUTORÉ				153 h suivi enseignement et entreprise dont 12 h		mémoire + oral 40 mn	juin	15	15
		Méthodologie de projet	enseignant						
U.E. 8 STAGE	Mettre en application les savoirs acquis en formation Comprendre le concept d'éthique en entreprise		professionnel	7 h		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	12 h	TD				
Option B Analyse financière	Capacité à comprendre les principaux concepts et ratios de l'analyse financière d'une PME / TPE	Analyse financière	enseignant	12 h	TD				
Option C Informatique	Maitriser 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	12 h	TD				