



IAE NANTES
ÉCONOMIE & MANAGEMENT

TYPE DE FORMATION

Licence professionnelle, diplôme d'État bac+3

Formation en alternance : contrat d'apprentissage ou de professionnalisation

DURÉE DE LA FORMATION

1 an

EFFECTIF ATTENDU

40 étudiants

PRÉ-REQUIS

La formation s'adresse aux titulaires d'un bac+2 : Licence, DUT, BTS, etc.

Formation conçue par l'Université de Nantes et la CCI Nantes St-Nazaire, dispensée par IAE Nantes, iA - l'Intelligence Apprentie (CFA) et le CFA de la CCI Maine-et-Loire.



LICENCE PROFESSIONNELLE ASSURANCE BANQUE FINANCE CONSEILLER COMMERCIAL ASSURANCE

DÉPARTEMENT BANQUE FINANCE ÉCONOMIE

NANTES / ANGERS



OBJECTIFS DE LA FORMATION

Pour les assureurs, l'autonomie, l'efficacité commerciale dans le respect de la déontologie et du devoir de "bon conseil", l'habileté dans la construction de son propre réseau, sont des dimensions essentielles dont doit faire preuve un conseiller commercial. L'ambition de la Licence professionnelle Conseiller commercial assurance est de répondre à ces attentes et de former des collaborateurs spécifiquement dédiés à la **commercialisation de produits d'assurance**.



COMPÉTENCES VISÉES

La maîtrise de la compétence commerciale, des dimensions techniques des produits, et des technologies de la communication est au cœur de la formation.

Les consultations réalisées auprès des assureurs montrent l'importance accordée au développement de **l'assurance de personnes (particuliers)**. Par conséquent, la formation est destinée en priorité à la commercialisation des produits liés à ce domaine. Toutefois, elle dispense les connaissances de base en **assurance dommages (IARD)** et, au-delà d'un perfectionnement des capacités de négociation, elle permet une meilleure compréhension des mécanismes socio-économiques et juridiques du secteur, des évolutions technologiques et l'intégration plus aisée dans la relation "manager-managé".



DÉBOUCHÉS

Les métiers commerciaux de l'assurance se sont considérablement développés ces dernières années et, compte tenu de données démographiques et socio-économiques, ils constituent une source d'embauche importante dans les années à venir.

Les métiers visés sont essentiellement ceux de **commerciaux sur le terrain** (conseiller commercial, chargé de clientèle) et de **conseillers commerciaux en agence**, essentiellement en réseau salarié des entreprises d'assurance, ou encore pour les agents généraux, voire pour les courtiers en assurance et les bancassureurs.

La Licence professionnelle n'a pas pour vocation de permettre la poursuite d'études.



PARTENARIATS

Les établissements partenaires facilitent l'obtention de contrats (d'apprentissage ou de professionnalisation) permettant aux étudiants de se former en alternance. Il s'agit donc d'une formation dans laquelle phases d'enseignement et phases d'activité sur le terrain s'enrichissent mutuellement grâce au suivi pédagogique mis en place avec l'établissement de formation professionnelle partenaire.

L'enseignement est assuré à environ 50% par des professionnels.



UNIVERSITÉ DE NANTES

 **ENSEIGNEMENTS**

LICENCE PROFESSIONNELLE (60 ECTS)	
Environnement économique, juridique et financier Fondamentaux du droit et de la gestion Fondamentaux de l'action commerciale Fondamentaux de l'économie Commercialisation de l'assurance Économie du risque Mathématiques financières Le secteur de l'assurance, ses institutions et le législateur Droit des contrats et responsabilité du vendeur Droit fiscal et produits d'assurance Droit de la famille	133h
Produits de l'assurance Connaissances de base en IARD Produits de prévoyance Produits d'épargne Produits liés à la retraite Approches individuelles et collectives des contrats	129h

Technique de vente, de gestion de la relation client (GRC) Entrée en relation et découverte Gestion de la relation client, diagnostic et conduite d'entretien Développement clientèle et usages des outils numériques Outils informatiques généraux Anglais de l'assurance	118h
Action commerciale et insertion dans une équipe, marketing Action commerciale et usage du numérique au sein d'une équipe Marketing appliqué Conférences	63h
Projet tutoré Projet tutoré et communication	150h
Stage en entreprise Stage	

 **ORGANISATION**

La formation, sur une durée d'un an, est bâtie sur des séquences de deux semaines d'enseignement à l'IAE Nantes et dans le CFA partenaire, alternant avec des périodes de deux semaines consécutives en entreprise. La formation (enseignement et présence en entreprise) est dispensée de septembre à juin. Un groupe est ouvert à Nantes en collaboration avec iA - l'Intelligence Apprentie, un autre à Angers en collaboration avec le CFA de la CCI Maine-et-Loire.

 **MODALITÉS D'ACCÈS : CANDIDATURE**

Un dossier est à télécharger à l'adresse : www.univ-nantes.fr/iae/formations (se référer à la formation demandée). Les étudiants retenus à l'issue de l'examen du dossier seront reçus par les CFA des CCI partenaires pour préparer leur négociation auprès des employeurs potentiels.

N.B. : La signature d'un contrat de travail (contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation) conditionne l'intégration du candidat dans la filière.

Formation continue

Ce diplôme est accessible avec un statut Formation continue pour les salariés ou demandeurs d'emploi ayant déjà une expérience professionnelle. L'accès peut se faire soit avec le titre requis pour la formation, soit après validation des acquis professionnels.

Contact service formation continue :

Céline Brochu - celine.brochu@univ-nantes.fr

Tél. +33 (0)2 76 64 18 17

Consultez les modalités et tarifs spécifiques sur notre site web : www.univ-nantes.fr/iae/fc.

 **FRAIS D'INSCRIPTION**

Formation en alternance

Les étudiants inscrits dans le cadre d'un contrat d'apprentissage ou d'un contrat de professionnalisation ne sont pas redevables des droits universitaires, ni des frais de sécurité sociale.

 **CONTACTS**

Responsable pédagogique :

Alexandru Monahov - alexandru.monahov@univ-nantes.fr

Assistante de formation :

Jannic Bregeon - contact-lpass@univ-nantes.fr

Tél. +33 (0)2 40 14 17 43

Contact entreprises :

CCI Nantes Saint-Nazaire - Tél. +33 (0)2 40 44 42 64

www.univ-nantes.fr/iae/formations