

## LP ASSURANCE, BANQUE, FINANCE

### *Management financier et marketing des services*

Code RNCP : [RNCP40193](#)

Code diplôme : 25031395

Rythme de la formation			
Date	Durée	Niveau du diplôme	Coût de la formation
A venir	252 heures	Bac+5	Non communiqué
Lieux de la formation	<b>Grenoble IAE - INP</b> 525 avenue Centrale Domaine Universitaire 38400 Saint Martin d'Hères		
Modalités de financement de la formation	<p>Dans le cadre d'un contrat d'apprentissage, la formation est prise en charge par l'OPCO de l'employeur. L'apprenti.e est assujetti aux présents frais de scolarité.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Employeur privé : la prise en charge s'effectue par l'OPCO dont dépend la branche professionnelle de l'entreprise. <b>Merci de vous rapprocher de celui-ci pour connaître le montant de prise en charge.</b></li> <li>- Employeur public : Les fonctions publiques d'Etat, Hospitalière et Territoriale doivent prendre en charge la totalité du coût de formation.</li> <li>- Dans les cas de reste à charge, il est financé par l'employeur de l'apprenti.e.</li> </ul> <p>Le CFA est à l'écoute des diverses demandes, questions à ce sujet pour l'employeur et l'apprenti.e.</p>		
Prérequis	<p>La licence professionnelle s'adresse aux étudiant.es titulaires d'un bac+2, général, technologique ou professionnel ou 120 crédits ECTS dans une formation universitaire adaptée.</p> <p>Elle est également accessible aux salarié.es qui souhaitent effectuer une Validation des Acquis de l'Expérience (VAE).</p>		
Accessibilité	<p>Afin de permettre aux étudiant.es de réussir leurs études et vie étudiante, des services personnalisés sont ouverts à tout étudiant.e confronté.e à un</p>		

	<p>problème lié à la maladie ou au handicap, permanent, chronique, évolutif.</p> <p>En savoir plus :  <a href="#">Site de l'IAE</a>  <a href="#">Site de l'INP</a></p>
<p>Modalité d'accès</p>	<p>L'admission se déroule en 2 étapes :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- examen de votre dossier académique</li> <li>- oral d'admission pour présentation du projet professionnel</li> </ul> <p>Inscription sur la plateforme <a href="#">Ecandidat</a></p> <p>En savoir plus : <a href="#">Inscription</a></p>
<p>Équivalences / passerelles</p>	<p>Des dispositifs spécifiques à l'enseignement supérieur permettent de valoriser l'expérience professionnelle et extra-professionnelle pour l'obtention d'un diplôme en totalité ou en partie ou pour un accès à une formation universitaire sans avoir le diplôme requis. Nous vous invitons à prendre connaissance des modalités relatives à chaque procédure afin d'identifier celle qui est la plus pertinente au regard de votre situation et de votre objectif professionnel ou personnel.</p> <p>En savoir plus :  <a href="#">Site de l'IAE</a>  <a href="#">Site de l'UGA</a></p>
<p>Délais d'accès à la formation</p>	<p>Inscription sur la plateforme <a href="#">ecandidat</a> : du 25 février au 21 avril 2025  Résultat d'admission : Au plus tard le 7 mai 2025  Inscriptions administratives : A partir de début juillet 2025</p>

## Présentation de la formation

Secteurs d'activités	Assurance Banque Finance
Métiers	Chargé.e de clientèle bancaire et assurance Attaché.e commercial Conseiller.e bancaire Conseiller.e en assurance Chargé.e de clientèle en conseil et courtage banque / assurance.
Suite du parcours / débouchés	En insertion professionnelle, les métiers cités en amont En poursuite d'études la possibilité d'intégrer le Master Finance dispensé par l'UGA IAE site de valence.

## Chiffres clés



Taux de satisfaction apprentis : 90 %

Taux d'insertion professionnelle : 90 %

[Statistiques détaillées par formations](#)

## Objectifs de la formation

Aptitudes	Compétences
Accueil et communication avec un client ou un prospect de la banque physiquement présent ou à distance	Répondre à la demande du client et susciter le besoin
Réalisation des opérations bancaires entrant dans son champ d'action	Réaliser ses missions dans un environnement collectif et multicanal
Recueil des informations qui permettent la découverte du client, de ses projets, de ses besoins	Identifier les risques en interprétant l'environnement économique, financier et réglementaire
Anticipation et/ou réaction face aux événements de la vie du client (naissance, décès, mariage, séparation, perte emploi...)	Se situer dans un environnement socio-professionnel et interculturel, national et international, pour s'adapter et prendre des initiatives
Formalisation de la relation avec un client	Identifier le processus de production, de

dans un contexte omnicanal	diffusion et de valorisation des savoirs
Proposition de produits, de services et de solutions d'épargne en fonction de l'intérêt du client et des besoins identifiés	Respecter les principes d'éthique, de déontologie et de responsabilité environnementale
Recherche et propositions de solutions en réponse à un besoin de financement de la part d'un client	Travailler en équipe et en réseau ainsi qu'en autonomie et responsabilité au service d'un projet
Accompagnement du client tout au long des opérations commerciales en cours et à venir le concernant	Identifier et situer les champs professionnels potentiellement en relation avec les acquis de la mention ainsi que les parcours possibles pour y accéder
Prospection, prescription, recommandation de nouveaux clients	Caractériser et valoriser son identité, ses compétences et son projet professionnel en fonction d'un contexte
Identification et maîtrise des risques opérationnels	Analyser ses actions en situation professionnelle, s'autoévaluer pour améliorer sa pratique
Traitement des réclamations	Utiliser les outils numériques de référence et les règles de sécurité informatique pour acquérir, traiter, produire et diffuser de l'information ainsi que pour collaborer en interne et en externe
Exploitation des documents de gestion de l'unité de travail (tableaux de bord, rentabilité, risques, évolution, marges de progrès...)	Identifier, sélectionner et analyser avec esprit critique diverses ressources dans son domaine de spécialité pour documenter un sujet et synthétiser ces données en vue de leur exploitation
Restitution, à l'écrit ou à l'oral, de son activité à sa hiérarchie (analyse risque de son portefeuille, activité commerciale, prospection, indicateurs de rentabilité)	Analyser et synthétiser des données en vue de leur exploitation
Utilisation des outils de prévention, de suivi et de contrôle de son établissement	Développer une argumentation avec esprit critique
Identification et compréhension des organes et grands principes de régulation bancaire et du financement de l'économie	Se servir aisément des différents registres d'expression écrite et orale de la langue française
Développement de sa curiosité professionnelle en enrichissant ses connaissances dans un environnement évolutif	Communiquer par oral et par écrit, de façon claire et non-ambiguë, en français et dans au moins une langue étrangère

Blocs / modules  
de compétences

Le bloc de connaissances et de compétences est un ensemble cohérent d'UE visant à valider et à attester l'acquisition d'ensembles homogènes et cohérents de compétences.

Le bloc de connaissances et de compétences peut être acquis

- soit par validation de chacune des UE qui le composent (note  $\geq 10/20$ ),
- soit par compensation entre ces UE (moyenne générale  $\geq 10/20$ ).

Modalités  
d'enseignement

3 semaines en entreprise, 1 semaine en cours en présentiel à Grenoble IAE - INP

Les cours sont organisés sur une semaine de 35h avec une plage horaire de 8h à 20h.

## Contenus pédagogiques

Description	ECTS	Nombre d'heures
LPro DEG Assurance, Banque, Finance parcours Management Financier et Marketing des Services	60.0	525.0
<b>Outils et compétences transversales</b>	<b>13.0</b>	<b>91.0</b>
Remise à niveau en comptabilité et gestion – JJABC30M15	3.0	0.0
Anglais – JJABCM16	4.0	0.0
Droit économique communautaire et bancaire – JJABCM17	4.0	0.0
Techniques quantitatives de gestion - JJABCM18	4.0	0.0
<b>Management financier et marketing des services</b>	<b>17.0</b>	<b>164.5</b>
Gestion financière du long terme – JJABCM20	3.0	0.0
Gestion financière du court terme – JJABCM21	3.0	0.0
Marketing des services – JJABCM22	3.0	0.0
Droit des affaires - JJABCM23	3.0	0.0
Marchés financiers – JJABCM24	3.0	0.0
Simulation de gestion – JJABCM25	2.0	0.0
<b>Spécialisation – mise en œuvre des métiers</b>	<b>15.0</b>	<b>199.5</b>
Négociation commerciale – JJABCM30	3.0	0.0
Techniques bancaires et marchés de l'assurance – JJABCM31	3.0	0.0
Challenge vente – JJACM33	3.0	0.0
Fiscalité des professionnels et des particuliers – JJABCM35	3.0	0.0
Conférences thématiques – JJABCM35	0.0	0.0
<b>Projets tuteurés</b>	<b>5.0</b>	<b>42.0</b>
Projets tuteurés – JJABCU40	5.0	42.0
<b>Professionnalisation</b>	<b>10.0</b>	<b>28.0</b>
Alternance en entreprise – JJABCM51	3.0	0.0
Mémoire – JJABCM52	4.0	0.0
Soutenance – JJABCM53	3.0	0.0

## Moyens pédagogiques

Un suivi personnalisé avec des tutorats individuels tout au long de l'année

- Intranet Etudiant LEO (agenda, messagerie, emploi du temps, relevé de notes, plateformes pédagogiques, ressources documentaires, informations liées à la scolarité, ou la vie étudiante)
- Matériels pédagogiques (prêt d'ordinateurs portables + crédit photocopies, impressions, scanners).
- Accès aux conférences, expositions, animations culturelles, aux ressources documentaires de la Bibliothèque Iae et Bibliothèque Universitaire
- Accès aux Salles informatiques, de travail en groupe avec tableaux blancs
- Un réseau dynamique d'Alumni actif
- Restaurants universitaires
- Centre de Santé

## Modalités de suivi et d'évaluation au cours de la formation

Durant la formation en alternance, un suivi régulier sera effectué par l'intermédiaire du Livret Electronique d'Apprentissage (Le@) qui permettra un échange fluide entre l'équipe pédagogique, l'entreprise et l'apprenti.e.

## Modalités d'évaluation du diplôme visé

Une année peut être acquise :

- soit par validation de chacune des UE qui la composent (note  $\geq 10/20$ ),
- soit par compensation annuelle entre UE (moyenne générale à l'année  $\geq 10/20$ ) sous réserve que la note du



projet tuteuré et du mémoire soit supérieure ou égale à 10/20.

Lien vers la page de la formation

[En savoir plus](#)

## La valeur ajoutée de Formasup IDA



Depuis presque 30 ans, Formasup IDA accompagne les apprentis avec des experts spécialisés dans la gestion et la facilitation administrative de l'apprentissage.

Fondée sur un modèle associatif, l'organisation réunit le monde économique et académique pour un développement concerté de l'apprentissage.

**Formasup IDA c'est une équipe bienveillante qui a à cœur de proposer un accompagnement personnalisé et de qualité aux apprenti.es, aux entreprises et aux partenaires.**

Nous proposons également un service de veille juridique jurisprudentielle.

## La valeur ajoutée de l'IAE

### Réussir son entrée dans la vie professionnelle

L'école donne accès à des carrières et entreprises prestigieuses. Nos formations sont en phase avec les besoins des entreprises. Elles favorisent pour cela une approche terrain par des projets, des stages longs et de l'alternance. Nos taux d'insertion professionnelle et de salaire en sortie d'études sont similaires à ceux des écoles de commerce payantes, pour un diplôme

reconnu par l'État. Retrouver le détail de l'insertion professionnelle de nos diplômés par formation (enquête 2023)

### **Appartenir à un réseau**

Nos partenariats solides avec le monde professionnel - entreprises, consultants - facilitent l'insertion professionnelle. La plateforme IAE Community met en relation les étudiants avec plus de 500 entreprises, dont 67 à l'étranger, ainsi qu'avec le réseau des 30 000 Alumni.

### **Favoriser l'expertise**

Nos enseignants adaptent chaque année le contenu des cours par rapport au marché de l'emploi et aux évolutions rapides de la société. La qualité de nos formations est régulièrement récompensée et reconnue par le monde professionnel.

### **Aiguiser son esprit critique**

L'école accompagne chacun à développer son discernement et à ouvrir son esprit. Nos mises en situation favorisent l'acuité intellectuelle des étudiants.

### **Faciliter le parcours des étudiants**

L'école guide les étudiants à chaque étape :

Avant intégration : au travers des forums de recrutement et des Journées Portes Ouvertes

Pendant votre intégration : Rencontrez les associations pour découvrir les campus

Au fil de votre cursus : nos services vous accompagnent pour trouver un stage, une alternance (Service Relations Entreprises) et une destination (Service Relations Internationales)

## Des questions sur le contrat d'apprentissage ?

Contact	Téléphone	E-mail
<b>Christèle Grobe</b>	04 76 84 56 52	christele.grobe@formasup-ida.com

## Des questions sur la pédagogie ?

Contact	Téléphone	E-mail
<b>Administration</b>	04 76 82 73 44	lpro-abf@grenoble-iae.fr

## Des questions sur l'accessibilité au PSH ?

Contact	Téléphone	E-mail
<b>Laëtitia Charasse</b>	04 76 84 56 52	laetitia.charasse@formausp-ida.com

## Des questions sur la mobilité internationale ?

Contact	Téléphone	E-mail
<b>Sabrina Morvan</b>	04 76 84 56 52	sabrina.morvan@formasup-ida.com

V du 06/02/2025