



PRÉREQUIS

- > **Bac +2**
 - DUT
 - BTS
 - L2 (du secteur tertiaire)

- > **VAP** (Validation des Acquis Professionnels)

CONDITIONS D'ADMISSION

Sélection : examen du dossier et éventuellement entretien sur convocation

PRÉPARATION DU DIPLÔME



- > Formation en alternance en apprentissage
- > Formation en alternance en contrat de professionnalisation
- > VAE (Validation des Acquis de l'Expérience)

RYTHME DE L'ALTERNANCE

- > 2 semaines à l'IUT
- > 2 semaines en entreprise

Le département TC Nice s'est associé aux centres de formation DIFCAM Banque et Assurances (Diffusion de la Formation du Crédit Agricole Mutuel) et à Formaposte Sud Est pour développer la Licence Professionnelle ABF.

Cette formation à vocation professionnelle est destinée à des étudiants de niveau bac+2 ou plus, désirant travailler dans le domaine de la banque, de l'assurance et de la finance.

L'objectif de l'enseignement est de former des conseillers gestionnaires de clientèle de particuliers, polyvalents et évolutifs, aptes à gérer et développer des portefeuilles clients.

Polyvalents, par la diversité des opérations traitées. Évolutifs, par l'aptitude à exercer, à terme, des responsabilités d'encadrement : responsable d'une équipe commerciale, chargé d'affaires, chargé de clientèle, conseiller financier, assistant marketing financier...



* Promotion 2019 (source OVE)
** Promotion 2020-2021



PROGRAMME

L'ENVIRONNEMENT ET L'ENTREPRISE BANCAIRE

- > Acteurs du système bancaire et financier
- > Environnement financier et risques
- > Environnement juridique
- > Environnement fiscal

PRATIQUE DE L'ACTIVITÉ BANCAIRE

- > Les produits et crédits aux particuliers
- > Prévention et conformité (LCBFT)
- > Produits d'épargne bancaires et non bancaires
- > L'activité assurance
- > Approche patrimoniale du client

OUTILS BANCAIRES

- > Mathématiques financières
- > Informatique
- > Langue
- > Marketing et communication professionnelle
- > L'optimisation du comportement commercial

PROJET TUTORÉ

LE +

- > Compétences générales : économie, gestion bancaire et financière, stratégie de l'entreprise bancaire, droit des affaires, bancaire, fiscal.
- > Compétences techniques : pratique bancaire.
- > Compétences commerciales : gestion de la relation client, négociation commerciale, pratique de l'approche globale.
- > Compétences managériales : management des Ressources Humaines, communication professionnelle.