



Licence Professionnelle Commerce par apprentissage



aux métiers
commerciaux
et financiers



Option «Commercialisation
des produits et services financiers»

Vous

- ▶ êtes attiré par les métiers de la banque et de l'assurance
- ▶ avez le sens des responsabilités et de l'organisation
- ▶ êtes mobile et dynamique...

▶ Comment entrer en Licence Commerce ?

2. Les candidats admissibles postulent pour un emploi

Les candidats admissibles font acte de candidature **auprès des entreprises partenaires**. Celles-ci, après tests et entretien, retiennent les candidats de leur choix.

1. Le dossier d'inscription doit être accepté

Peuvent faire acte de candidature, les candidats ou les titulaires d'un diplôme de l'enseignement supérieur de niveau bac+2, DUT, BTS, DEUG (ou d'un titre admis en équivalence) et agés de moins de 26 ans.

L'admission est prononcée par **un jury qui examine les résultats des deux dernières années d'études**. Il établit une liste de candidats admissibles qui pourront postuler pour un contrat d'apprentissage.

▶ Les débouchés et métiers

- Aptitudes relationnelles
- Mobilité
- Capacité de travail
- Autonomie
- Capacités commerciales

Les diplômés pourront occuper des postes de responsabilité et sont susceptibles d'évoluer rapidement vers des postes d'encadrement.

Une ouverture sur de nombreux postes dans le secteur de la banque assurance et tout particulièrement sur le poste de chargé de clientèle particuliers :

- Accueil
- Suivi de dossiers
- Opérations courantes
- Entretiens clients
- Conseil



« L'alternance c'est super : on apprend un métier, on gagne de l'argent et on a de bonnes chances d'être embauché en fin de contrat » • Erwan

▶ Formation rémunérée et gratuite

Alternance 17 semaines de cours en CFA à l'IUT et 35 semaines en entreprise.

Formation dispensée conjointement par des universitaires et des professionnels spécialistes du secteur.

▶ Entreprises Partenaires

Crédit Agricole, LCL, Crédit maritime, Crédit Mutuel, Compagnies d'assurance...

▶ Programme de la formation

- Techniques de vente approfondies 105 heures
- Caractéristiques des produits et services financiers 172 heures
- Langues et communication 56 heures
- Management de la relation client en milieu bancaire 87 heures
- Outils de communication et développement personnel 70 heures
- Projet tuteuré 55 heures



« Un mois en entreprise, un mois en formation, l'année passe sans que l'on s'en rende compte et on se retrouve dans le monde du travail avec de réelles responsabilités » • Sandrine



aux métiers
commerciaux
et financiers



▶ contacts

IUT de Quimper - CFA Difcam

2, rue de l'Université - 29334 Quimper Cedex

IUT

Responsable pédagogique : Bruno Charbonnier

Tél. 02 98 90 85 75

bruno.charbonnier@univ-brest.fr

Secrétariat :

Michèle Kerzerho

Tél./Fax 02 98 90 85 22

michele.kerzerho@univ-brest.fr

CFA

Directeur :

Christian Maillot

Tél. 02 98 90 85 71

Fax 02 98 90 89 21

christian.maillot@difcam.com

Secrétariat :

Katell Le Gall

Tél. 02 98 90 85 74

katell.legall@difcam.com