



INSTITUT UNIVERSITAIRE
DE TECHNOLOGIE
— PÔLE DE CAEN

UNIVERSITÉ
CAEN
NORMANDIE

FORMATION INITIALE · FORMATION CONTINUE · ALTERNANCE

LICENCE PROFESSIONNELLE

COMMERCIALISATION DE PRODUITS ET SERVICES

VENTE D'ASSURANCES DE PERSONNES

La licence professionnelle a pour objet de former des collaborateurs opérationnels dans le secteur de l'assurance et plus particulièrement dans la vente de produits d'assurances de personnes.

Cette spécialisation, l'assurance de personnes, garantit une insertion professionnelle rapide aussi bien dans le domaine bancaire que dans celui de l'assurance.

La licence est dispensée en formation initiale et continue.



CONDITIONS D'ACCÈS

Niveau de recrutement : Bac+2

- L2 Économie, Gestion, Droit, AES
- BTS Négociation et Relation Client · NRC, Management des Unités Commerciales · MUC, Comptabilité Gestion · CG, Assurance
- DUT Techniques de Commercialisation · TC, Gestion des Entreprises et des Administrations · GEA, Gestion et Administration Commerciale des Organisations · GACO, Carrières Juridiques · CJ
- VAE / VAP
- Demandeurs d'emplois

Conditions particulières : Recrutement sur dossier par un jury d'admission composé de professionnels et d'enseignants.

LIEU DE FORMATION

IUT · Lisieux



PRINCIPAUX ENSEIGNEMENTS

UE 1 DROIT | 110 H

Introduction au droit

Droit des contrats de la responsabilité

Droit des régimes matrimoniaux,

pacs et concubinage

Droit des successions

Droit bancaire et de l'assurance

UE 2 MARKETING-MANAGEMENT

DE L'ASSURANCE | 110H

E-Marketing de l'assurance

Informatique de gestion appliquée à l'assurance

Anglais de l'assurance

Gestion de la relation client

Commercialisation des produits d'assurances de personnes

UE 3 ÉCONOMIE-GESTION

DE L'ASSURANCE | 80H

Fondamentaux en incendie, accidents

et risques divers

Économie de la banque et de l'assurance

Gestion du patrimoine

Fiscalité des produits d'assurances de personnes

UE 4 CONSEIL EN ASSURANCES

DE PERSONNES | 60H

Système de protection sociale obligatoire

Système de prévoyance

Obligations déontologiques du conseiller

en assurances de personnes

UE 5 PROJET TUTEURE | 140H

UE 6 STAGE | 14 semaines

COMPÉTENCES ACQUISES

À l'issue de la formation, le diplômé de la licence professionnelle Vente d'Assurances de Personnes est capable de :

- maîtriser des techniques de prospection en assurance
- maîtriser des techniques de vente liées au secteur de l'assurance
- maîtriser des outils informatiques de simulation de produits
- connaître des procédures administratives et / ou de gestion liées à son activité
- connaître des obligations déontologiques et juridiques du métier de conseiller commercial en assurances de personnes.

POURSUITE D'ÉTUDES

Les licences professionnelles ont vocation à mener à une insertion professionnelle rapide. Elles ne peuvent donc pas constituer une étape privilégiée d'un projet de poursuite d'études.

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

Conseiller commercial en Assurances de Personnes

SPÉCIALITÉS POSSIBLES :

- Assurance Vie
- Assurance Santé
- Retraite
- Prévoyance
- Dépendance
- Individuelle / Collective

SECTEURS D'EMBAUCHE :

- Compagnies d'assurance
- Mutuelles
- Agents généraux
- Banques commerciales
- Banques mutualistes
- Courtiers

RENSEIGNEMENTS

adresse Université de Caen Normandie
IUT Grand Ouest Normandie
11 boulevard Jules Ferry · 14100 Lisieux

téléphone 02 31 48 44 00

formation iut.lisieux.tc@unicaen.fr

scolarité iut.caen.scolarite@unicaen.fr

formation continue & alternance
02 31 56 70 15 · iut.caen.fca@unicaen.fr

RETROUVEZ PLUS D'INFORMATIONS
SUR NOTRE SITE INTERNET

UNICAEN · DIRCOM | 2019-11

