



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, est porteuse aussi bien dans le domaine bancaire que dans celui de l'assurance. La licence est dispensée en formation initiale et continue.

UNICAEN | IUT CAEN | LICENCE PROFESSIONNELLE

RENSEIGNEMENTS

adresse Université de Caen Normandie
IUT Caen
11 bd Jules Ferry · 14100 Lisieux

téléphone 02 31 48 44 00

formation iut.lisieux.tc@unicaen.fr

scolarité iut.caen.scolarite@unicaen.fr

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

RETROUVEZ PLUS D'INFORMATIONS
SUR NOTRE SITE INTERNET

1^{er} décembre 2016 | UNICAEN | 2016



INSTITUT
UNIVERSITAIRE
DE TECHNOLOGIE

UNIVERSITÉ
CAEN
NORMANDIE

LICENCE PROFESSIONNELLE

**COMMERCIALISATION
DE PRODUITS & SERVICES**
VENTE D'ASSURANCES DE PERSONNES



CONDITIONS D'ACCÈS

- 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

Niveau de recrutement : Bac+2

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

LIEU DE FORMATION

IUT de CAEN · antenne de 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 incidents 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 l'insertion professionnelle rapide. Elles ne peuvent donc 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