

# TC | TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

## Parcours BUSINESS DEVELOPPEMENT ET MANAGEMENT

### DE LA RELATION CLIENT - Finance, Banque, Assurance, Patrimoine - BAC+3

Diplôme reconnu au niveau européen et inscrit au Répertoire National de la Certification Professionnelle (RNCP)



crédit photo : Adobe Stock



#### ORGANISATION

- **Formation proposée en alternance en contrat d'apprentissage :**
  - 14 semaines de cours sur l'année réparties de septembre à septembre (le reste du temps en entreprise) : 448 heures
  - un statut de salarié(e)
  - une formation financée par l'entreprise (hors Contribution de Vie étudiante et de Campus)
  - 28 alternants maximum par groupe
  - CFA DIFCAM
  - code RNCP : 35357
  - code diplôme : 25131202



#### CONDITIONS D'ACCES

- **Etre titulaire d'un bac+2**
- Etre recruté(e) par une entreprise en **contrat d'apprentissage**
- Possibilité de Validation des Acquis de l'Expérience (**VAE**)



#### CONTENU DE LA FORMATION

Le programme pédagogique est organisé en 4 unités d'enseignement :

- **Pratique de l'activité financière**
- **Management des activités bancaires**
- **Environnement économique et financier**
- **Mise en situation professionnelle**
- **Projet tutoré et activité en entreprise**



crédit photo : Adobe Stock

## INSERTION PROFESSIONNELLE

### • Métiers visés

- Conseiller(ère) financier(ère) «particuliers»
- Conseiller(ère) financier(ère) «professionnels»
- Conseiller(ère) en gestion de patrimoine, assurance
- Conseiller(ère) commercial(e) en assurances

A terme, évolution vers des postes d'encadrement.

## COMPETENCES PROFESSIONNELLES VISEES

- Commercialiser les principaux produits de banque/assurance
- Analyser une situation personnelle ou patrimoniale pour adapter les propositions
- Maîtriser les outils managériaux du secteur banque/assurance
- Acquérir les compétences support et transversales
- Comprendre l'environnement économique et financier pour mieux analyser et mieux conseiller
- Savoir problématiser et étudier un projet pour accroître la performance commerciale ou managériale

## CYCLE DE CONFERENCES

- Blockchain et Finance
- Gestion durable et éthique du patrimoine
- Fintech et finance innovante
- IA et avenir du banquier

## SEMINAIRE INTERNATIONAL

- Participation à des conférences et des débats à l'étranger
- Découverte du milieu bancaire et financier du pays: marché, produits et pratiques commerciales
- Découverte de l'économie locale et d'une activité d'entreprise locale

## CANDIDATURE

- **1- Candidature en ligne de janvier à mai sur E-candidat**  
<https://e-candidat-usmb.grenet.fr/>  
*N'attendez pas d'être recruté(e) pour soumettre votre candidature*
- **2- Sélection sur examen des dossiers** de candidature de mars à juin
- **3-** Le ou la candidat(e) admissible après l'examen du dossier doit être recruté(e) **en contrat d'apprentissage** pour obtenir une place définitive au sein de la formation (dans la limite des places disponibles)
- **Candidatures formation continue :** nous contacter au plus tôt. L'IUT accompagne les candidat(e)s admissibles sur la recherche d'entreprise d'accueil.
- Formation accessible aux personnes en situation de handicap, adaptation et accompagnement par le référent handicap du DIFCAM

## CONTACTS

IUT d'Annecy  
9 rue de l'arc-en-ciel  
74940 Annecy-le-Vieux

### Renseignements :

Amélie Renaudin  
04 50 09 22 97  
amelie.renaudin@univ-smb.fr

### Responsable :

Eric Weiss  
eric.weiss@univ-smb.fr

