

DU Conseil en financement et assurance



Niveau de
diplôme
Sans niveau

Présentation

Cette formation est destinée à un public de salariés en poste souhaitant évoluer professionnellement et/ou de demandeurs d'emploi, titulaires d'un bac+2 ou équivalent et au bénéfice d'une première expérience dans la commercialisation de produits ou de services à des particuliers. Elle permet d'accompagner leur reconversion et/ou leur montée en compétences aux fins d'occuper des postes de technico-commerciaux et de cadres nécessitant des compétences commerciales, managériales, en financement et opérations d'assurance.

Objectifs

Si le premier objectif, à court terme, est de répondre à la demande de l'entreprise Jean Lain, il s'agit également plus largement de répondre aux besoins des entreprises de tous secteurs employant des Conseillers et Chargés de clientèle en leur apportant des bases théoriques et pratiques nécessaires pour progresser rapidement au sein d'une structure commerciale proposant des modalités de financement par recours aux crédits ou à des mécanismes assurantiels, tout en disposant d'un niveau de culture générale économique et financière. La variété et la richesse des missions de crédit management nécessitent la maîtrise globale de compétences différentes et complémentaires, qui font aussi bien appel à des notions de gestion et de finance qu'à des qualités commerciales.

Au-delà de l'objectif de professionnalisation des candidats, cette offre de formation permettra aussi, par la délivrance d'un DU, de valider et valoriser l'acquisition de nouvelles compétences.

Les atouts de la formation

- Inscription au cycle complet ;
- Rythme de la formation spécialement aménagé afin de permettre la poursuite de l'activité professionnelle et l'insertion rapide des candidats en action de formation préalable au recrutement. (AFPR – demandeurs d'emplois intégrés sur ce dispositif) ;
- Pédagogie active, alternant les apports théoriques et les mises en situation pratiques ;
- Des enseignements universitaires associés à l'expertise terrain d'intervenants en activité dans le domaine ;
- En cas de nécessité, certains modules peuvent également être dispensés à distance.

Organisation

Effectifs attendus

Entre 8 et 10 personnes.

Date de début de la formation : mai

Date de fin de la formation : juillet

Admission

A qui s'adresse la formation ?

Cette formation est destinée à un public de salariés en poste souhaitant évoluer professionnellement et/ou de demandeurs d'emploi, titulaires d'un bac+2 ou équivalent et au bénéfice d'une première expérience dans la commercialisation de produits ou de services à des particuliers. Elle permet d'accompagner leur reconversion et/ou leur montée en compétences aux fins d'occuper des postes de technico-commerciaux et de cadres nécessitant des compétences commerciales, managériales, en financement et opérations d'assurance.

Les entreprises dans les secteurs en tension, outre le recrutement de candidats par les canaux habituels, travaillent en étroite collaboration avec Pôle Emploi et mettent en place des Actions de Formation Préalables au recrutement (AFPR) ou des Préparations Opérationnelles à l'Emploi Individuelles (POEI).

Ces actions permettent aux entreprises de faire monter en compétence des candidats en leur proposant de se former pour ensuite les embaucher, tout en bénéficiant d'une aide financière de Pôle emploi venant s'ajouter aux dispositions de leur propre plan de formation interne.

C'est dans ce cadre que l'entreprise Jean Lain inscrit son engagement à former, grâce à ce diplôme d'Université, une promotion tous les 2 ans.

Et après

Métiers visés et insertion professionnelle

Cette formation est prioritairement destinée à un public d'adultes salariés ayant besoin d'un complément de

formation pour occuper des emplois dans la force de vente ou dans le secteur de la banque et assurance.

La formation proposée présente les caractéristiques distinctives suivantes :

- Une orientation commerciale dans le domaine des services à forte technicité ;
- Une forte implication du monde bancaire et de l'assurance ;
- Des débouchés variés tant dans les établissements commerciaux que dans le secteur bancaire ou assurantiel.

Marginalement et à l'issue de ce DU, les candidats le souhaitant et disposant d'une expérience professionnelle suffisante pourraient être en mesure d'obtenir la LP Assurance, banque, finance : chargé de clientèle en VAE.

Infos pratiques

Contacts

Responsable pédagogique

Mathieu Gatumel

✉ Mathieu.Gatumel@univ-savoie.fr

Responsable pédagogique

Aude Roizot

✉ Aude.Roizot@univ-savoie.fr

Responsable pédagogique

Pierre Baland

☎ +33 4 79 75 85 85

✉ Pierre.Baland@univ-savoie.fr

Campus

🏠 Le Bourget-du-Lac / campus Savoie Technolac

Programme

Organisation

Nombre d'heures d'enseignement de la formation : 140 heures

Nombre d'heures pour la mise en situation finale : 20 heures

Nombre d'heures total : 160 heures

Cette formation s'échelonne sur une période de 9 semaines et demie, pour permettre une montée en compétence rapide. Le rythme alterne entre des périodes de formation allant de 2 à 5 jours entrecoupée de mises en situation professionnelle au sein des entreprises partenaires.

Horaires : 9h00 – 12h30 et 13h30 – 17h00

DU Conseil en financement et assurance

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
Bloc 1 : Environnement comptable, juridique et fiscal de l'activité	MODULE				0 crédits
Bloc 2 : Mécanismes du financement, les fondamentaux	MODULE				0 crédits
Bloc 3 : Mécanismes de l'assurance, les fondamentaux	MODULE				0 crédits
Bloc 4 : Techniques commerciales	MODULE				0 crédits
Bloc 5 : Techniques d'animation et communication interpersonnelle & Management	MODULE				0 crédits