







BUT 3ème année

BUSINESS DEVELOPPEMENT ET
MANAGEMENT DE LA RELATION CLIENT (BDMRC)

BANQUE & ASSURANCE

Réalisée dans le département TC (Techniques de Commercialisation) de l'IUT d'Annecy, cette formation d'1 an (ex LP Commercialisation de produits et services financiers) proposée en alternance, permet l'obtention du Bachelor Universitaire de Technologie (Bac + 3), reconnu au niveau européen et inscrit au Répertoire National de la Certification Professionnelle (RNCP).

Elle a lieu sur deux sites différents (deux promotions), 1 groupe dans les locaux de l'IUT d'Annecy et 1 groupe dans les locaux de l'INSEEC au Bourget du Lac (Savoie Technolac)

Objectifs de la formation

L'objectif est de répondre aux besoins des banques et des assurances en matière de commercialisation de produits et services financiers et d'assurances. Cette formation d'une durée de 12 mois vous apportera les bases nécessaires pour progresser rapidement au sein d'une structure bancaire ou d'assurance tout en disposant d'un bon niveau de culture générale de ces secteurs.

Insertion professionnelle

Métiers visés

- Conseiller-ère financier-ière "particuliers".
- · Conseiller-ère financier-ère "professionnels",
- · Conseiller-ère en gestion de patrimoine, assurance,
- Conseiller-ère commercial-e en assurances,
- Gestionnaire de contrats.
- Souscripteur-trice.

A terme, évolution vers des postes d'encadrement.

Organisation

Formation proposée en alternance en contrat d'apprentissage :

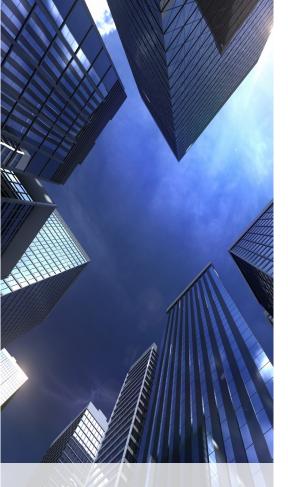
- 14 semaines de cours sur l'année réparties de septembre à septembre (le reste du temps en entreprise),
- · Un statut de salarié-e,
- Une formation financée par l'entreprise (hors C.V.E.C.).

Deux groupes sur les Campus d'Annecy et du Bouget-du-Lac

«Evolutifs, ouverts sur le monde de la "bancassurance", les participants à cette formation se démarquent par leur grande employabilité et leur adaptation aux exigences des métiers visés.

Nous cherchons à allier orientation très concrète et culture financière générale pour préparer les professionnels d'aujourd'hui et de demain.»

Eric WEISS Responsable de formation



Management des activités bancaires et de l'assurance Commerce et Vente Marketing

CANDIDATURE

1/ Candidature en ligne De février à mai sur

https://ecandidat-usmb.grenet.fr/ecandidat/

N'attendez pas d'être recruté-e par une entreprise pour soumettre votre candidature

- 2/ Sélection sur examen des dossiers de candidature de mars à juin
- 3/ Le candidat admissible après l'examen du dossier doit être recruté 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

CONTACTS

Responsable de la formation Eric WEISS Renseignements et candidatures Cécile BENISTAND / 04 50 09 22 98 cecile.benistand@univ-smb.fr

Conditions d'accès

- Etre recruté-e par une entreprise en contrat d'apprentissage,
- Etre titulaire d'un Bac+2 (formations tertiaires, sciences humaines) permettant de valider les compétences pré-requises,
- Possibilité de VAE (Validation des Acquis de l'Expérience).

Contenu de la formation BDMRC BANQUE & ASSURANCE

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

- · Pratiques de l'activité financière
- · Management des activités bancaires
- · Environnement économique et financier
- Mise en situation professionnelle





