

Maquette des enseignements

offre LP ABF - 2024-2025

		30	30	SEMESTRE 5 - LP - ASSURANCE, BANQUE, FINANCE	64	164	0	228														
Semestre 5	AFBFSN61	SE@																				
	AFBFSU11	UE@	12	12	SSUE1 - L'environnement de la bancassurance	30	40	0	70													
	AFBFSSE1	MAT	3	3	L'environnement économique et système bancaire	20			20						100%(2H)				100%	1H30		
	AFBFSSE1	MAT	3	3	L'évolution des marchés bancaires et assurantiels		20		20						100%					100%	1H30	
	AFBFSJ1	MAT	3	3	Environnement juridique et fiscal		20		20						100%					100%	1H30	
	AFBFSMP1	MAT	3	3	Le marché des particuliers		10		10												100%	1H30
	AFBFSU21	UE@	9	9	SSUE2 - Métier de chargé de clientèle en banque & assurance1	0	70	0	70													
	AFBFSPA1	MAT	3	3	Les produits des assurances et mutuelles		30		30												100%	1H30
	AFBFSPE1	MAT	3	3	Les produits d'équipement et d'épargne		20		20												100%	1H30
	AFBFSPM1	MAT	3	3	Les produits MRH, auto et prévoyance		20		20												200%	1H30
	AFBFSU31	UE@	9	9	SSUE3 - Outils & méthodes appliqués à la banque & assurance	34	54	0	88													
	AFBFSM1	MAT	3	3	Mathématiques financières	12	12		24												50%(1H30)	
	AFBFSN81	MAT	2	2	Numérique, banque et assurance	12	12		24												100%	1H30
	AFBFSAN1	MAT	2	2	Anglais bancaire & financier (certif CLES ou TOEIC obligat)		30		30												100%	1H30
AFBFSMK1	MAT	2	2	Marketing des services	10			10												100%(1H30)		
AFBFSN61	SE@	30	33	SEMESTRE 6 - LP - ASSURANCE, BANQUE, FINANCE	70	152	0	222														
AFBFSU11	UE@	4	10	S6UE1 - Métier de chargé de clientèle en banque & assurance2	50	40	0	90														
AFBFSF1	MAT	2	4	Financement de projet, risque et garantie	20	20		40							100%					100%	1H30	
AFBFSDA1	MAT	1	3	Diagnostic et approche patrimoniale de la clientèle	20			20							100%(2H)					100%	1H30	
AFBFS6PG1	MAT	1	3	Prévention et gestion des risques	10	20		30							50%					100%	1H30	
AFBFSU21	UE@	4	9	S6UE2 - La gestion de la relation client	10	70	0	80														
AFBFS6D1	MAT	1	2	Gestion et développement du portefeuille clientèle		20		20													100%	1H30
AFBFS6PC1	MAT	1	2	Prospection et conseil (à distance et face à face)		20		20													100%	1H30
AFBFS6NC1	MAT	1	3	Négociation commerciale et concrétisation	10	10		20							50%						100%	1H30
AFBFS6SR1	MAT	1	2	Suivi de la relation client		20		20							100%					100%	1H30	
AFBFSU31	UE@	2	4	S6UE3 - Compétences professionnelles	10	12	0	22														
AFBFS6SG1	MAT	1	2	Stratégie de gestion de carrière		12		12							100%						100%	
AFBFS6OR1	MAT	1	2	Optimisation et responsabilité du comportement commercial	10			10							100%						100%	
AFBFSU41	UE@	20	10	S6UE4 - Stage et projet tuteuré	0	30	0	30														
AFBFS6PT1	MAT	8	4	Projet tuteuré			160															
AFBFS6MP1	MAT1	X	X	Méthodologie du projet tuteuré		30		30													100%	
AFBFS6ST1	MAT	12	6	Pratique en entreprise (stage 3PU ou alternance)			12 à 21 semai							50%							50%	
ALAL6TA4	MAT1	X	X	Tutorat de suivi des alternants (8h/alternant)		8																

134	316	0	0	450
-----	-----	---	---	-----