



Nos formations

Licences professionnelles





LICENCE PRO.



Lieu de la formation
Angers

Chiffres clés
95% de réussite

Contact
licencepro.deg@contact.univ-angers.fr

**Responsable
de la formation**
Vincent GABORIAU
vincent.gaboriau@univ-angers.fr

Adresse web
www.univ-angers.fr/deg

MÉTIER DES ADMINISTRATIONS ET COLLECTIVITÉS TERRITORIALES

— Objectifs

L'objectif de cette formation est de **former aux métiers administratifs territoriaux**. Cette formation vise à permettre aux étudiants ayant un niveau bac +2 de recevoir une formation pendant une année pour les préparer à travailler dans une collectivité territoriale (essentiellement communes et communautés de communes).

Elle vise aussi à permettre à des personnes en poste dans des collectivités territoriales ou d'autres administrations de se former pour occuper des postes de **secrétaires de mairie** ou de **directeurs des services** dans des collectivités de petite ou moyenne importance.

— Poursuite d'étude | Insertion professionnelle

Cette formation de licence professionnelle «Métiers des administrations et collectivités territoriales» permet de former les agents administratifs des collectivités territoriales et de leurs établissements publics.

Les lauréats sont recrutés par les collectivités territoriales ou leurs établissements publics soit en qualité de contractuels ou de fonctionnaires (en cas de réussite parallèle à un concours de la fonction publique territoriale dans ce dernier cas).

Les métiers visés, que l'on retrouve dans le répertoire des métiers territoriaux publiés par le C.N.F.P.T., sont en particulier :

- Secrétaire de mairie ;
- Directeur général et directeur général adjoint ;
- Directeur des affaires générales ;
- Directeur financier ;
- Responsable de gestion budgétaire et financière ;
- Directeur des ressources humaines.

— Public visé

Soit être titulaire d'un diplôme de niveau bac +2 ;

Soit être professionnel justifiant d'une expérience professionnelle dans le domaine de la gestion des collectivités territoriales, validée conformément aux dispositions législatives et réglementaires en vigueur.

Dans tous les cas, une sélection est organisée à l'entrée de la licence professionnelle : **présélection sur dossier** d'admission et sélection définitive après un **entretien** devant des universitaires et des professionnels du secteur des collectivités territoriales.

— Programme

Semestre 5 :

Unité 1

Cadre juridique général - 42h

Unité 2

Finances publiques - 60h

Unité 3

Intercommunalité - 36h

Unité 4

Outils professionnels et relationnels - 54h

Unité 5

Projet tutoré - 126h

Semestre 6 :

Unité 6

Statut et gestion des ressources humaines - 48h

Unité 7

Affaires Générales - 54h

Unité 8

Urbanisme et affaires foncières - 42h

Unité 9

Gestion des risques - 36h

Unité 10

Stages (15 semaines)

— Contenu de la formation

La formation est organisée sur une année universitaire par alternance avec **des semaines de cours**, à la Faculté de droit, d'économie et de gestion, et **des semaines de stage** dans une commune ou communauté de communes.

Cette licence professionnelle est mise en place par l'Université d'Angers en **partenariat** avec le Centre National de la Fonction Publique Territoriale et les cinq centres de gestion des Pays de la Loire.

498 heures d'enseignement - 126 heures de projet tutoré - 15 semaines de stage.

LICENCE PRO.



Lieu de la formation
Angers

Chiffres clés
95% de réussite
en moyenne

Contact
licencepro.deg@contact.univ-angers.fr

**Responsable
de la formation**
Anne DOBIGNY-REVERSO
anne.dobigny-reverso@univ-angers.fr

Adresse web
www.univ-angers.fr/deg

MÉTIERS DU NOTARIAT

Objectifs

La spécialité « Métiers du notariat » a pour objectif de former des collaborateurs des études de notaires, et plus particulièrement des rédacteurs d'actes. Associant la Faculté de droit, d'économie et de gestion de l'Université d'Angers et la Chambre interdépartementale des notaires, l'objectif de cette formation est de répondre aux besoins spécifiques de gestion prévisionnelle des emplois et des compétences de la profession notariale. À cet effet, elle a été conçue en concertation avec les milieux professionnels et pour répondre à leurs demandes en matière de formation et de recrutement.

Ses deux objectifs principaux sont les suivants :

- procurer aux étudiants **une formation juridique solide dans les matières notariales** ;
- sensibiliser les étudiants à **une pratique professionnelle** leur permettant d'être opérationnels en qualité d'assistant technicien, rédacteurs d'actes.

Poursuite d'étude | Insertion professionnelle

Cette formation vise à permettre aux étudiants titulaires d'un Bac+2 (BTS « notariat », DUT carrières juridiques, Licence 2 droit...) de recevoir une formation complémentaire d'une année afin de trouver rapidement un débouché professionnel, notamment en tant que **assistant technicien, rédacteurs d'actes**.

Elle constitue également une passerelle pour les étudiants qui envisageraient par la suite de s'orienter vers une **quatrième année d'études** que dispensent les IMN, **pour obtenir un diplôme professionnel de rédacteur spécialisé**.

À la marge des métiers traditionnels du notariat, les titulaires pourront également intégrer d'autres professions telles que celles d'**agent immobilier**, de **conseil en gestion de patrimoine en secteur bancaire** ou exerçant à **titre individuel**...

Public visé

- Soit être titulaire d'un diplôme de niveau bac +2 : BTS « notariat », DUT carrières juridiques, Licence 2 droit...
- Soit être professionnel justifiant de trois ans d'expérience en tant que collaborateur de notaire, validée conformément aux dispositions législatives et réglementaires en vigueur.

Dans tous les cas, une sélection est organisée à l'entrée de la licence professionnelle : sélection sur dossier d'admission.

— Programme

Semestre 5 :

Unité 1 - Droit privé immobilier

Droit des contrats spéciaux 1
Droit des contrats spéciaux 2
Sûreté immobilières et publicité foncière
Droit de la construction

Unité 2 - Droit patrimonial et extrapatrimonial de la famille

Droit des personnes et de la famille
Droit des régimes matrimoniaux

Unité 3 - Outils des professionnels

Pratique professionnelle
Information et documentation

Unité 4 - Projet tutoré

Projet tutoré – soutenance

Semestre 6 :

Unité 5 - Droit public immobilier

Droit de l'urbanisme 1
Droit de l'urbanisme 2
Fiscalité notariale (Droit fiscal)

Unité 6 - Droit du patrimoine privé et professionnel

Droit commercial et des sociétés
Droit des biens

Unité 7 - Droit patrimonial de la famille

Droit des successions
Droit des libéralités

Unité 8 - Environnement du professionnel

Anglais
Déontologie
Comptabilité

Unité 9 - Stage

Stage - soutenance de rapport de stage

— Contenu de la formation

La formation est assurée à la fois par des enseignants-chercheurs et des professionnels des métiers du notariat. Elle se déroule sur deux sites : la Faculté de droit, d'économie et de gestion d'Angers et l'Institut des métiers du notariat, site d'Angers.

Elle consiste en 470 h d'enseignement, 130 h de projet tuteuré et un stage obligatoire de 3 mois au second semestre (avril à juin).



LICENCE PRO.



Apprentissage



Contrat Pro.

Lieu de la formation
Angers

Chiffres clés
L'Université d'Angers
est classée 1^{re}
pour son taux de réussite
en licence

Contact
licencepro.deg@contact.univ-angers.fr

**Responsables
de la formation**
François HERNANDEZ
francois.hernandez@univ-angers.fr
Bruno SÉJOURNÉ
bruno.sejourne@univ-angers.fr

Adresse web
www.univ-angers.fr/deg



CHARGÉ DE CLIENTÈLE BANQUE

Objectifs

L'objectif de la formation en alternance (contrats d'apprentissage ou de professionnalisation) est d'acquérir les compétences nécessaires aux conseillers gestionnaires de clientèle « particuliers ». Au-delà du développement des compétences techniques, l'accent est mis sur la polyvalence et la capacité à évoluer. La formation est optimisée par le partenariat Université d'Angers/École supérieure de la Banque.

En complétant l'expérience « terrain » acquise progressivement au sein de l'établissement bancaire, la formation a pour objectifs la maîtrise des connaissances fondamentales et l'acquisition du savoir-faire « métier ». Les thèmes étudiés sont :

- l'environnement juridique et fiscal ;
- l'économie générale, monétaire et financière ;
- l'environnement financier et les risques ;
- le crédit bancaire ;
- les produits bancaires et non bancaires d'épargne ;
- la prévention et la gestion des risques ;
- l'assurance des biens et des personnes ;
- l'approche patrimoniale ;
- l'optimisation du comportement commercial ;
- la communication professionnelle.

Compétences visées

Le conseiller « Chargé de clientèle » a pour rôle de contribuer efficacement à la rentabilité de l'agence en développant un portefeuille de clients, à travers différentes démarches :

- accueillir et satisfaire la clientèle en mode multi-canal ;
- conduire une démarche de conquête au quotidien ;
- développer une relation client de qualité et mutuellement profitable.

Il connaît les produits bancaires, propose des prestations en relation avec les attentes du client, entretient la confiance, négocie les conditions, mesure les performances et sait travailler en équipe.

Insertion professionnelle

Métiers à dominante commerciale dans les banques de réseau (ou les compagnies d'assurance).

Public visé

Toutes personnes (étudiants, demandeurs d'emplois) titulaires d'un diplôme de niveau III : DUT (GEA, TC...), BTS tertiaires, L2 (économie gestion, AES, Droit, LEA...) ou possédant une expérience significative en lien avec la formation pour un accès via une validation des acquis professionnels et personnels (VAPP).

Programme

Semestre 5 :

Unité 1

Droit civil et commercial
Droit bancaire
Principes fondamentaux de la fiscalité des particuliers
Économie générale
Système monétaire et financier
Firme bancaire: notions de comptabilité bancaire

Unité 2

Clients et compte de dépôt
Produits bancaires et non bancaires d'épargne
Prévention et gestion des risques
Assurance des personnes, Assurance des biens, Assurance vie

Unité 3

Intégration dans l'équipe de travail
Approche bancaire de l'acte de vente
Techniques de communication
Tarification
Les incivilités
Informatique

Semestre 6 :

Unité 4

Marchés de capitaux
Environnement international
Gestion financière et risques
Crédits aux particuliers
Gestion et développement du portefeuille client
Transmission du patrimoine à titre gratuit
Approche globale
Valeurs mobilières et techniques boursières
Approche bancaire de la négociation commerciale
Anglais bancaire et financier
Mathématiques financières
Marketing bancaire

Unité 5

Rapport d'activité et projet tuteuré

Unité 6

Travaux d'étude et de recherche

Modalités pratiques*

Attention : la sélection par l'Université est préalable au recrutement par l'établissement bancaire.

Deux sessions de recrutement

1^{re} session :

Mise en ligne du dossier sur le site de la Faculté : fin janvier 2019
Date de clôture des candidatures : mi-mars 2019
Réponse aux candidats et envoi des listes aux banques partenaires : mi-mars 2019
Recrutement des banques : fin mars à début mai 2019

Job dating : organisé courant avril pour favoriser le contact entre les étudiants et les employeurs potentiels

2^e session : *ne sera ouverte que s'il reste des places disponibles après la première session*

Mise en ligne du dossier sur le site de la Faculté : début mai 2019
Date de clôture des candidatures : fin mai 2019
Réponse aux candidats et envoi des listes aux banques partenaires : début juin 2019
Recrutement des banques : début juin 2019

Rythme d'alternance : 2 semaines de formation à l'Université/ 2 semaines en entreprise.
Période de formation : de septembre à septembre.
Durée de formation : voir calendrier de la formation.
S'inscrire également sur le site de L'École supérieure de la Banque : www.esbanque.fr/candidat-alternance
Coût : nous consulter

** les dates précises de recrutement seront communiquées fin janvier 2019 sur le site web de la Faculté.*

LICENCE PRO.



Apprentissage



Contrat Pro.

Lieu de la formation
Angers

Chiffres clés
L'Université d'Angers
est classée 1^{re}
pour son taux de réussite
en licence

Contact
licencepro.deg@contact.univ-angers.fr

**Responsables
de la formation**
Catherine DRIANCOURT
catherine.driancourt@mainetloire.cci.fr
Jesus Herell NZE OBAME
jesus.nzeobame@univ-angers.fr

Adresse web
www.univ-angers.fr/deg



CHARGÉ DE CLIENTÈLE ASSURANCE

Objectifs

L'objectif de la formation est de doter les étudiants de la formation en alternance (contrat d'apprentissage ou de professionnalisation) des connaissances et des compétences nécessaires à l'exercice de leur devoir de conseil dans les propositions commerciales de services d'assurance offerts par les entreprises d'assurance et les réseaux bancaires.

Pour répondre à cet objectif, la formation met l'accent sur :

- la consolidation des connaissances sur le secteur de l'assurance, son environnement, les services (assurances des biens et responsabilités, assurances de personnes) et leur commercialisation dans le respect de la réglementation ;
- le renforcement des compétences permettant d'établir une relation de confiance avec les clients et de répondre à leurs objectifs commerciaux dans un environnement en mutation avec les technologies de l'information et la communication (TIC).

Compétences visées

- Identifier les besoins des clients et transformer ces informations en décisions d'achat ;
- Mobiliser des connaissances pour répondre aux attentes des clients ;
- Organiser et mettre en œuvre une action commerciale ;
- S'approprier la stratégie de l'entreprise dans un environnement concurrentiel.

Insertion professionnelle

Salariés des entreprises d'assurance ou des réseaux bancaires : conseiller clientèle, conseiller commercial, chargé de clientèle.

Public visé

Toute personne (étudiant, demandeur d'emploi) titulaire d'un diplôme de niveau III : BTS tertiaires, DUT (GEA, TC, CG,...), L2 (droit, économie, gestion,...) ou ayant une expérience professionnelle significative en lien avec la formation pour un accès via une validation des acquis professionnels et personnels (VAPP).

Programme

Semestre 5 :

Unité 1

Droit de la famille et des successions
Droit fiscal et produits d'assurance
Droits des contrats et responsabilité du vendeur
Macroéconomie: conjoncture économique
Économie d'entreprise
Marchés financiers

Unité 2

Le secteur de l'assurance, ses institutions et le législateur
Économie du risque
Mathématiques financières
L'assurance IARD
Produits de prévoyance
Produits d'épargne
Systèmes et produits retraite
Approche individuelle et collective des contrats

Unité 3

Entrée en relation et découverte
Gestion de la relation client, diagnostic et conduite d'entretien
Développement de la clientèle et usage du numérique
Outils informatiques généraux
Anglais de l'assurance

Semestre 6 :

Unité 4

Commercialisation de l'assurance
Action commerciale et usage du numérique au sein d'une équipe
Marketing appliqué
Conférence e-commerce/ produits financiers

Unité 5

Projet tuteuré : mémoire et rapport d'activités

Modalités pratiques

Dossier d'inscription en ligne (dès le mois de janvier) :
www.maineetloire.cci.fr

Pré-inscription en ligne :
www.cciformation49.fr > onglet « Candidature en ligne »

Recrutement sur dossier et entretien : janvier à juillet.

Rythme de l'alternance : 2 semaines de formation/ 2 semaines en entreprise.

Période de formation : de septembre à septembre.

FACULTÉ DE DROIT, D'ÉCONOMIE ET DE GESTION
13 allée François Mitterrand - 49 036 ANGERS
T. 02 41 96 21 35

plus d'informations sur :
univ-angers.fr/deg

Contact :
univ-angers.fr/deg-contacts

suivez-nous sur les réseaux :

