FORMATIONS COURTES & PROGRAMMES SPÉCIFIQUES • 2026

DU Conseil en financement et assurance

COMMERCE • MARKETING • FINANCE

Présentiel | 161h • À définir | 8 à 15 participants | € Tarif 220€/heure HT/h | Certification / Diplôme d'université

OBJECTIF :

- Acquérir les 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

APERÇU DU PROGRAMME :

- M1 Environnement comptable, juridique et fiscal de l'activité
- Comprendre et analyser les principaux mécanismes contractuels de...
- Maîtriser les fondamentaux du droit de la consommation
- Maîtriser les fondamentaux du droit des assurances

** Programme détaillé et complet en page 2*

PUBLIC CONCERNÉ :

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

PRÉREQUIS :

Formation commerciale de niveau Bac +2 ou équivalent et première expérience dans la commercialisation de produits et ou de services auprès d'une clientèle de particuliers et ou de professionnels Il est possible de faire reconnaître l'équivalence de niveau via une VAPP

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES / ÉVALUATION :

- Épreuve écrite (test, QCM...)
- Mise en situation

RECONNAISSANCE :

Certification / Diplôme d'université

ORGANISATION :

Durée de formation :
161h • À définir
Dates de sessions :
À définir
Lieu de réalisation :
IUT : À L'IUT

TARIFS PROPOSÉS :

€ Tarif horaire par groupe :
220€/heure HT/h
€ Tarif horaire par participant :
24€/heure HT/h

INTÉRESSÉ(E) PAR CETTE FORMATION ?
Contactez directement l'IUT expert.

IUT DE CHAMBÉRY
formation.continue@univ-smb.fr

DU Conseil en financement et assurance

COMMERCE • MARKETING • FINANCE

PROGRAMME DE LA FORMATION

- M1 Environnement comptable, juridique et fiscal de l'activité
- Comprendre et analyser les principaux mécanismes contractuels de la vente, à l'égard des particuliers ou des professionnels
- Maîtriser les fondamentaux du droit de la consommation
- Maîtriser les fondamentaux du droit des assurances : points essentiels des contrats d'assurance, de la conclusion à l'exécution
- Maîtriser les fondamentaux de la fiscalité
- Être en capacité de lire d'extraire les informations principales contenues dans les documents comptables et financiers
- M2 Mécanismes du financement, les fondamentaux
- Disposer de connaissances renforcées permettant de conseiller une solution de financement adaptée au profil du client
- Comprendre les mécanismes régissant les crédits de trésorerie et à la consommation ainsi que leur coût
- Savoir analyser le risque des crédits de trésorerie et à la consommation
- M3 Mécanismes de l'assurance, les fondamentaux
- Savoir distinguer les régimes d'assurance de personnes, de dommages (IARD)
- Comprendre les mécanismes et le fonctionnement des opérations d'assurance
- Concevoir et proposer une solution d'assurance cohérente et adaptée à la situation du client
- Contractualiser la proposition d'assurance dans le respect de la réglementation en vigueur
- Présenter, comparer, expliquer les garanties du contrat proposé et leurs limites et établir et présenter un devis d'assurance
- Argumenter et justifier les solutions de gestion et de souscription du ou des contrats d'assurance proposées
- Appliquer la règlementation propre aux contrats
- M4 Techniques commerciales
- Intégrer les techniques opératoires de la négociation
- Appréhender et développer les étapes d'un entretien d'achat/vente
- Mener une négociation commerciale
- M5 Techniques d'animation et communication interpersonnelle & Management
- S'exprimer de manière professionnelle et efficace dans une relation interpersonnelle et en groupe
- Exploiter et adapter au mieux les supports de communication écrits et oraux
- Comprendre la dynamique de groupe et se positionner en tant qu'acteur

INTÉRESSÉ(E) PAR CETTE FORMATION ?
Contactez directement l'IUT expert.

IUT DE CHAMBÉRY
formation.continue@univ-smb.fr

- S'intégrer à une équipe, participer à la construction d'un projet collectif
- Savoir appréhender et mettre en œuvre les techniques de la motivation
- Identifier et analyser les différents types et niveaux de conflit
- Résoudre ou gérer le conflit efficacement