



UFREG
Unité de Formation et de
Recherche en Economie et Gestion

I.A.E.
Institut d'Administration des
Entreprises

MASTER

Monnaie, Banque, Finance, Assurance

Parcours Conseiller
clientèle professionnelle

www.u-picardie.fr



MASTER MENTION MONNAIE, BANQUE, FINANCE, ASSURANCE

PARCOURS CONSEILLER CLIENTELE PROFESSIONNELLE

LES OBJECTIFS

UNE MAITRISE DE LA GESTION BANCAIRE

- Acquérir des connaissances en gestion, finance, comptabilité, marketing et droit pour intégrer un poste de conseiller clientèle professionnelle
- Développer une expertise de haut niveau dans les différents aspects de la gestion bancaire
- Maîtriser les théories et la pratique pour faciliter une insertion professionnelle rapide

DES DIPLOMES PROCHES DES PROBLEMATIQUES DU TERRAIN

- Mettre en œuvre en agence bancaire des comportements professionnels dans la relation de clientèle
- Appréhender les changements organisationnels et réglementaires intervenus dans l'environnement et les pratiques financières et bancaires

LES COMPETENCES VISEES

Les diplômés du master MBFA Conseiller Clientèle Professionnelle sont à même de :

- Gérer la relation bancaire avec les particuliers (conseil, gestion de dossiers) et les professionnels
- Conseiller les clients dans la gestion de leur patrimoine personnel
- Analyser les comptes des entreprises
- Conseiller les TPE-ETI-PME
- Développer un portefeuille client
- Contribuer au développement commercial de l'agence

La formation en alternance permet de maîtriser les techniques bancaires sur les postes en relation avec les particuliers dès la première année, puis à l'issue de la deuxième année, de former de nouveaux collaborateurs rapidement opérationnels sur des postes de Conseiller Clientèle Professionnelle

CONDITIONS D'ACCES ET PUBLICS

Entrée en master 1 et 2

Sélection sur dossier puis entretien devant un jury composé d'universitaires et de représentants du monde professionnel
Titulaires d'un Bac+3 (ou Bac+4)
Pour valider son admissibilité le candidat sélectionné doit signer un contrat de professionnalisation avec une banque

Publics :

Etudiants en formation initiale, salariés, demandeurs d'emploi

CURSUS EN ALTERNANCE

Bénéficier d'une rémunération pendant sa formation

Apprendre un métier et préparer un diplôme

Acquérir de l'expérience et avoir plus de chances de trouver un emploi en sortie



LE DEROULEMENT DE LA FORMATION

En master 1 :

La formation est dédiée aux fondamentaux de la gestion bancaire, à la gestion de la relation avec le particulier et aux compétences transversales

L'enseignement se déroule à l'IAE et est commun aux parcours Conseil Clientèle et Gestion de Patrimoine

En master 2 :

La formation approfondit les fondamentaux de la gestion bancaire puis développe les besoins et la gestion de la clientèle professionnelle y compris dans ses aspects patrimoniaux

L'enseignement se déroule à l'UFREG qui délivre le diplôme

La formation se déroule obligatoirement en alternance, sous la forme de contrats de professionnalisation.

Le rythme est de 15 jours en banque et 15 jours à l'université. Les cours sont dispensés par des universitaires et des praticiens en partenariat avec le CFPB (Centre de Formation de la Profession Bancaire)

Le diplôme est co-porté par l'UFR Economie-Gestion et l'IAE

LES DEBOUCHES

Les diplômés sont généralement embauchés à l'issue de leur alternance en tant que :

- conseiller clientèle professionnelle
- conseiller en gestion de patrimoine

LES UNITES D'ENSEIGNEMENTS

MASTER 1	60 ECTS
UE 1 L'ENVIRONNEMENT JURIDIQUE ET COMMERCIAL	12
- Fiscalité des particuliers et des entreprises	3
- Marketing fondamental	2
- Gestion de projet	1
- Marketing bancaire, relation client et techniques de négociation	3
- Conduite de projet	3
UE 2 LE MANAGEMENT BANCAIRE	12
- Stratégie organisationnelle	3
- Marketing de service	3
- Management de projet	3
- Comportement organisationnel et management d'équipe	3
UE 3 L'ENVIRONNEMENT FINANCIER DE LA BANQUE	12
- Finance d'entreprise et choix d'investissement	3
- Analyse financière	3
- Comptabilité	3
- Environnement monétaire et financier/marchés boursiers	3

MASTER 2 Parcours Conseiller Clientèle	60 ECTS
UE 1 DROIT ET FISCALITE	9
- Fiscalité du professionnel	2
- Droit de l'assurance et produits d'assurance	2
- Droit de l'immobilier et baux commerciaux	1
- Fiscalité des produits financiers, immobiliers et de l'épargne salariale	2
- Optimisation fiscale des entreprises	1
- Transmission d'entreprises	1
UE 2 ANALYSE ET INGENIERIE FINANCIERE	9
- Gestion de portefeuille – actions et obligations	1
- Analyse financière	2
- Décision de crédits aux entreprises	2
- Mesure et gestion des risques	1
- Evaluation d'entreprises	2
- Finance d'entreprise – choix de financement	1
UE 3 ENVIRONNEMENT ECONOMIQUE ET FINANCIER	9
- Mathématiques financières et produits dérivés	2
- Marchés financiers	2
- Anglais appliqué	1
- Conjoncture économique et financière	1
- Banque digitale	1
- Régulation bancaire et financière	2

MASTER 1	Suite ECTS
UE 4 LES COMPETENCES TRANSVERSALES	9
- Analyse des données quantitatives	3
- Approfondissement de l'informatique et du numérique	3
- Anglais financier	3
UE 5 LE COMPORTEMENT PROFESSIONNEL	15
- Développement du portefeuille	3
- La vie du compte	2
- L'équipement du client particulier 1	3
- L'équipement du client particulier 2	3
- Le compte client particulier et son environnement	2
- Les besoins financiers du particulier	2

MASTER 2 Parcours Conseiller Clientèle	Suite ECTS
UE 4 L'ENVIRONNEMENT DU CC-RO : L'entrée en contact	6
- Le marché des pro – le métier de CCPro	2
- Caractéristiques juridiques, sociales et fiscales du pro	2
- Les risques économiques, commerciaux et humains du pro	1
- Comportements commerciaux efficaces avec les pro	1
UE 5 LES BESOINS FONDAMENTAUX DU CCPRO	6
- L'ouverture de comptes, produits et services attachés	1
- Analyse dynamique de l'entreprise	2
- Les réponses aux besoins de financement	3
UE 6 LE PILOTAGE D'UN PORTEFEUILLE DE CLIENTS PRO	9
- Le suivi du client professionnel au quotidien	2
- La maîtrise des conditions consenties et la rentabilité du client	3
- Gestion et développement d'un portefeuille client	3
- Négociation commerciale avec les professionnels	1
UE 7 L'APPROCHE PATRIMOINE DU PROFESSIONNEL	6
- Les besoins privés du professionnel	2
- La gestion patrimoine et la retraite	3
- Entretien clientèle sur l'analyse globale d'un dossier	1
UE 8 PROJET DE MEMOIRE	6
- Outils de diagnostic agence	1
- Méthodologie de projet	2
- Rédaction et soutenance	3



INFOS/CONTACTS

Responsables pédagogiques :
Jacques-Marie VASLIN (M1)
Odile LAKOMSKI (M2)

jacques-marie.vaslin@u-picardie.fr
odile.lakomski@u-picardie.fr

Chargée de scolarité du M1
Carole LENOBLE
carole.lenoble@u-picardie.fr

Chargée de scolarité du M2
Aurélie FAUCONNIER
aurelie.fauconnier@u-picardie.fr

www.u-picardie.fr/instituts/iae/

www.u-picardie.fr

