

Master Conseiller Clientèle Professionnels



L'École supérieure de la banque

Formation en Alternance

En partenariat avec le Centre de Formation à la Profession Bancaire

Description de la formation

Le Master **Conseiller Clientèle Professionnels** (CCPro) a pour objectif de répondre aux besoins des établissements bancaires du Centre Ouest (Haute-Vienne, Creuse, Corrèze, Vienne, Deux-Sèvres, Charente, Charente-Maritime, départements limitrophes) souhaitant disposer de diplômés immédiatement opérationnels sur des postes de conseiller clientèle professionnels.

Il permet d'acquérir une qualification professionnelle en deux ans grâce à une formation en alternance qui associe de manière équilibrée des périodes d'enseignement à l'Université et des périodes de pratique professionnelle au sein d'un établissement bancaire. Les enseignements sont assurés sur le Campus Centre-Ville de l'Université de Limoges pour partie par des universitaires et intervenants professionnels de la Faculté de Droit et des Sciences Économiques et de l'IAE Limoges, École Universitaire de Management et pour partie par le Centre de Formation à la Profession Bancaire (CFPB).

Les étudiants passent également la certification du CFPB, de l'AMF (Autorité des Marchés Financiers) et le CLES (langue étrangère) niveau 2.

Débouchés professionnels et poursuite d'études

Le conseiller clientèle de professionnels gère, conseille et développe une clientèle composée de commerçants, d'artisans, de professions libérales, d'entrepreneurs individuels et de petites entreprises. Il conseille le chef d'entreprise sur les aspects entrepreneuriaux et patrimoniaux. Il est en charge du suivi et de la maîtrise des risques ainsi que de la rentabilité de la relation commerciale avec le professionnel.

Les possibilités d'évolution sont nombreuses notamment vers des postes de responsable de clientèle entreprises ou de directeur d'agence, ou vers des fonctions supports ou transverses (audit, contrôle, ressources humaines).

Public et modalités de sélection

Le Master CCPRO est accessible principalement aux étudiants titulaires d'une Licence obtenue en Économie, Gestion, Administration Économique et Sociale (AES), Droit mais il s'ouvre aussi à d'autres étudiants issus de formations des domaines scientifiques ou littéraires fortement motivés par une carrière bancaire. Le diplôme est également accessible par la validation des acquis.

L'admission en master impose l'obtention d'un contrat de professionnalisation auprès d'un établissement bancaire d'accueil durant les deux années d'alternance.

Le Master CCPRO est également directement accessible en M2 aux étudiants titulaires d'un Master 1 de tout domaine, recruté par un établissement bancaire pour une alternance d'un an en contrat de professionnalisation.

Les démarches de candidature sont explicitées sur les sites du CFPB, de l'IAE et de la FDSE. Les candidats doivent obligatoirement déposer CV et lettre de motivation sur le site du CFPB (www.cfpb.fr/candidat-alternance) et dans le même temps initier la procédure de candidature universitaire en s'adressant à l'adresse candidature_master.ccpro@unilim.fr en indiquant leur volonté de candidater en M1 ou/et en M2 CCPRO.

Renseignements

Secrétariats Master CCPRO
Faculté de Droit et des
Sciences Économiques
5 rue Félix Eboué, B.P. 3127
87031 Limoges Cedex 1
05 55 14 90 29

IAE Limoges
École Universitaire de Management
Campus centre ville
3, rue François Mitterrand
87031 Limoges CEDEX 1
05 55 14 90 27

Lieux de formation :

Faculté de Droit et des
Sciences Économiques
Campus centre-ville
5 rue Félix Eboué
87031 Limoges

IAE Limoges
École Universitaire de Management
Campus centre-ville
3 Rue François Mitterrand
87031 Limoges

Responsables de formation :

Master 1 : Christophe GODOWSKI
christophe.godowski@unilim.fr

Master 2 : Alain SAUVIAT
alain.sauviat@unilim.fr

Mail de la formation :

master-ccpro@unilim.fr

Site web de la formation :

<http://www.fdse.unilim.fr>
<http://www.iae.unilim.fr>

Site web du CFPB :

<http://www.cfpb.fr>

Master Conseiller Clientèle Professionnels

Master 1 (Volume horaire : 581 h)

UE Monnaie et Finance

Économie Monétaire (21 h)
Macroéconomie financière (21 h)
Marchés boursiers (14 h)

UE Pilotage et gestion des organisations

Théorie des organisations (21h)
Gestion de projets (21h)
Comptabilité bancaire (14h)

UE Communication et langue

Enquêtes et analyse de données (14 h)
Anglais (21 h)

UE L'environnement bancaire du Conseiller

Introduction à l'économie bancaire (7h)
Le système bancaire français et européen (7h)
Réglementation et conformité (21h)
Le métier du conseiller clientèle particuliers (7h)
Pass Omnicanal (dans la peau du client) (7h)

UE Les particuliers et leur marché

Le marché des particulier et ses besoins (7h)
Caractéristiques juridiques du particulier (21h)
Caractéristiques fiscales du particulier (14h)

UE L'équipement du particulier

Les techniques de vente (21h)
Le compte de dépôt (14h)
L'épargne monétaire (14h)
L'épargne non bancaire (21h)
Les produits d'assurance (35h)

UE Les besoins de financement du particulier

Les financements des besoins courants (7h)
Le financement de l'immobilier (14h)

UE La vie du compte

La gestion des risques (14h)
Les réclamations (7h)
Les incivilités (7h)

UE Le développement du portefeuille

Marketing bancaire (14h)
Développement du portefeuille (14h)
Rentabilité et négociation commerciale (21h)
Approche globale et transmission de patrimoine (28h)

UE Expérience professionnelle

Rapport d'activité /retour d'expérience (35 h)
Évènements et conférences (7 h)
Accompagnement professionnel (14 h)

Master 2 (Volume horaire : 637 h)

UE Banque et finance

Banque et réglementation (21 h)
Produits dérivés (7 h)
Analyse financière (21 h)

UE Management des organisations

Stratégie et Marketing (21 h)
Ressources Humaines (21 h)
Atelier Start-Up (21 h)

UE Droit

Droit des contrats (21 h)
Droit bancaire (21 h)

UE Langue

Anglais économique et financier (28 h)

UE Environnement du professionnel

Marché des professionnels et métiers de CCPro (21 h)
Caractéristiques juridiques, sociales et fiscales du professionnel (21 h)
Risques économiques, commerciaux et humains du professionnel (14 h)
Comportements commerciaux efficaces avec le professionnel (14 h)
Journée transverse (7 h)

UE Besoins fondamentaux du professionnel

Ouverture de compte et produits attachés (28 h)
Analyse dynamique de l'entreprise (28 h)
Réponses aux besoins de financement (35 h)
Journée transverse (7h)

UE Pilotage d'un portefeuille de clients professionnels

Suivi du professionnel au quotidien (14 h)
Maîtrise des conditions consenties au client et de la rentabilité d'une relation (14 h)
Négociation commerciale avec les professionnels (21 h)
Gestion et développement d'un portefeuille clients (14 h)
Gestion patrimoniale et retraite (35 h)
Les besoins privés du professionnel (21 h)
Marché agricole et assurance des professionnels (35h)
Communication en public (7h)
Journées transverses (Analyse globale d'un dossier) (14 h)

UE Module AGRI

Marché Agricole et Assurance des professionnels (35 h)

UE Certification CFPB

Épreuve orale
Épreuves écrites

UE Mémoire

Mémoire d'alternance

Rythme d'alternance : de 2 à 3 semaines en banque suivies de 2 à 4 semaines en formation