



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](http://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 UNITES D'ENSEIGNEMENTS

MASTER 1	60 ECTS
<b>UE 1 L'ENVIRONNEMENT JURIDIQUE ET COMMERCIAL</b>	<b>12</b>
- 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
<b>UE 2 LE MANAGEMENT BANCAIRE</b>	<b>12</b>
- Stratégie organisationnelle	3
- Marketing de service	3
- Management de projet	3
- Comportement organisationnel et management d'équipe	3
<b>UE 3 L'ENVIRONNEMENT FINANCIER DE LA BANQUE</b>	<b>12</b>
- 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
<b>UE 1 DROIT ET FISCALITE</b>	<b>9</b>
- 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
<b>UE 2 ANALYSE ET INGENIERIE FINANCIERE</b>	<b>9</b>
- 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
<b>UE 3 ENVIRONNEMENT ECONOMIQUE ET FINANCIER</b>	<b>9</b>
- 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

## LES DEBOUCHES

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

- conseiller clientèle professionnelle
- conseiller en gestion de patrimoine

MASTER 1	Suite ECTS
<b>UE 4 LES COMPETENCES TRANSVERSALES</b>	<b>9</b>
- Analyse des données quantitatives	3
- Approfondissement de l'informatique et du numérique	3
- Anglais financier	3
<b>UE 5 LE COMPORTEMENT PROFESSIONNEL</b>	<b>15</b>
- 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
<b>UE 4 L'ENVIRONNEMENT DU CC-RO : L'entrée en contact</b>	<b>6</b>
- 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
<b>UE 5 LES BESOINS FONDAMENTAUX DU CCPro</b>	<b>6</b>
- L'ouverture de comptes, produits et services attachés	1
- Analyse dynamique de l'entreprise	2
- Les réponses aux besoins de financement	3
<b>UE 6 LE PILOTAGE D'UN PORTEFEUILLE DE CLIENTS PRO</b>	<b>9</b>
- 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
<b>UE 7 L'APPROCHE PATRIMOINE DU PROFESSIONNEL</b>	<b>6</b>
- Les besoins privés du professionnel	2
- La gestion patrimoine et la retraite	3
- Entretien clientèle sur l'analyse globale d'un dossier	1
<b>UE 8 PROJET DE MEMOIRE</b>	<b>6</b>
- 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](mailto:jacques-marie.vaslin@u-picardie.fr)**  
**[odile.lakomski@u-picardie.fr](mailto:odile.lakomski@u-picardie.fr)**

**Chargée de scolarité du M1**  
**Carole LENOBLE**  
**[carole.lenoble@u-picardie.fr](mailto:carole.lenoble@u-picardie.fr)**

**Chargée de scolarité du M2**  
**Aurélie FAUCONNIER**  
**[aurelie.fauconnier@u-picardie.fr](mailto:aurelie.fauconnier@u-picardie.fr)**

**[www.u-picardie.fr/instituts/iae/](http://www.u-picardie.fr/instituts/iae/)**

**[www.u-picardie.fr](http://www.u-picardie.fr)**

