



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 CLIENTÈLE 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 règlementaires 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 DÉROULEMENT 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	MASTER 1	Suite ECTS
<b>UE 1 L'ENVIRONNEMENT JURIDIQUE ET COMMERCIAL</b>	<b>12</b>	<b>UE 4 LES COMPÉTENCES TRANSVERSALES</b>	<b>9</b>
- Fiscalité des particuliers et des entreprises - Marketing fondamental - Gestion de projet - Marketing bancaire, relation client et techniques de négociation - Conduite de projet	3 2 1 3 3	- Analyse des données quantitatives - Approfondissement de l'informatique et du numérique - Anglais financier	3 3 3
<b>UE 2 LE MANAGEMENT BANCAIRE</b>	<b>12</b>	<b>UE 5 LE COMPORTEMENT PROFESSIONNEL</b>	<b>15</b>
- Stratégie organisationnelle - Marketing de service - Management de projet - Comportement organisationnel et management d'équipe	3 3 3 3	- Développement du portefeuille - La vie du compte - L'équipement du client particulier 1 - L'équipement du client particulier 2 - Le compte client particulier et son environnement - Les besoins financiers du particulier	3 2 3 3 2 2
<b>UE 3 L'ENVIRONNEMENT FINANCIER DE LA BANQUE</b>	<b>12</b>		
- Finance d'entreprise et choix d'investissement - Analyse financière - Comptabilité - Environnement monétaire et financier/marchés boursiers	3 3 3 3		
MASTER 2 Parcours Conseiller Clientèle	60 ECTS	MASTER 2 Parcours Conseiller Clientèle	Suite ECTS
<b>UE 1 DROIT ET FISCALITÉ</b>	<b>9</b>	<b>UE 4 L'ENVIRONNEMENT DU CC-RO : L'entrée en contact</b>	<b>6</b>
- Fiscalité du professionnel - Droit de l'assurance et produits d'assurance - Droit de l'immobilier et baux commerciaux - Fiscalité des produits financiers, immobiliers et de l'épargne salariale - Optimisation fiscale des entreprises - Transmission d'entreprises	2 2 1 2 1 1	- Le marché des pro – le métier de CCPro - Caractéristiques juridiques, sociales et fiscales du pro - Les risques économiques, commerciaux et humains du pro - Comportements commerciaux efficaces avec les pro	2 2 1 1
<b>UE 2 ANALYSE ET INGENIERIE FINANCIÈRE</b>	<b>9</b>	<b>UE 5 LES BESOINS FONDAMENTAUX DU CCPRO</b>	<b>6</b>
- Gestion de portefeuille – actions et obligations - Analyse financière - Décision de crédits aux entreprises - Mesure et gestion des risques - Evaluation d'entreprises - Finance d'entreprise – choix de financement	1 2 2 1 2 1	- L'ouverture de comptes, produits et services attachés - Analyse dynamique de l'entreprise - Les réponses aux besoins de financement	1 2 3
<b>UE 3 ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE ET FINANCIER</b>	<b>9</b>	<b>UE 6 LE PILOTAGE D'UN PORTEFEUILLE DE CLIENTS PRO</b>	<b>9</b>
- Mathématiques financières et produits dérivés - Marchés financiers - Anglais appliqués - Conjoncture économique et financière - Banque digitale - Régulation bancaire et financière	2 2 1 1 1 2	- Le suivi du client professionnel au quotidien - La maîtrise des conditions consenties et la rentabilité du client - Gestion et développement d'un portefeuille client - Négociation commerciale avec les professionnels	2 3 3 1
		<b>UE 7 L'APPROCHE PATRIMOINE DU PROFESSIONNEL</b>	<b>6</b>
		- Les besoins privés du professionnel - La gestion patrimoniale et la retraite - Entretien clientèle sur l'analyse globale d'un dossier	2 3 1
		<b>UE 8 PROJET DE MÉMOIRE</b>	<b>6</b>
		- Outils de diagnostic agence - Méthodologie de projet - Rédaction et soutenance	1 2 3



# INFO/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)

