

Orientation Conseiller clientèle professionnel



Liste des enseignements

| | Nature | CM | TD | TP | Crédits |
|---|--------|-------|-------|----|------------|
| UE03 Gérer et développer son portefeuille | UE | | | | 3 crédits |
| Analyser un portefeuille de clients professionnels | EC | 10,5h | 10,5h | | 1 crédits |
| Définir un plan d'action commercial | EC | 14h | 14h | | 2 crédits |
| Préparation examen EU01 | MODULE | 3,5h | 3,5h | | |
| UE04 Gérer les risques professionnels | UE | | | | 3 crédits |
| Analyser les risques | EC | 10,5h | 10,5h | | 1 crédits |
| Conduite à tenir en matière d'engagement | EC | 14h | 14h | | 2 crédits |
| UE05 Répondre aux besoins des clients | UE | | | | 7 crédits |
| Conduire l'entrée en relation et gérer le quotidien | EC | 17,5h | 17,5h | | 2 crédits |
| Exploiter la documentation comptable | EC | 7h | 7h | | 1 crédits |
| Accompagner le professionnel | EC | 31,5h | 31,5h | | 2 crédits |
| Mener un entretien professionnel | EC | 17,5h | 17,5h | | 2 crédits |
| UE06 L'approche patrimoniale du professionnel | UE | | | | 2 crédits |
| Appréhender la gestion patrimoniale | EC | 14h | 14h | | 1 crédits |
| Pratiquer la gestion patrimoniale | EC | 10,5h | 10,5h | | 1 crédits |
| Révision Evaluation | MODULE | 3,5h | 3,5h | | |
| UE07 L'analyse globale d'un dossier | UE | | | | 26 crédits |
| Cas de synthèse écrit I (examen national ES Banque) | EC | | | | 8 crédits |
| Cas de synthèse écrit II (examen national ES Banque) | EC | | | | 8 crédits |
| Grand oral : Simulation d'entretien commercial | EC | | | | 5 crédits |
| Grand oral : Plan d'action commerciale et analyse de portefeuille | EC | | | | 5 crédits |
| Révisions | MODULE | 10,5h | 10,5h | | |
| Approche OMNISCANALE de la relation client (POMNI 2) | MODULE | | | | |
| Accompagnement AMF | MODULE | | | | |

Infos pratiques

Lieux

➤ Annecy-le-Vieux (74)