

# Orientation Conseiller clientèle professionnel



## Liste des enseignements

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