

# Banque - Conseiller clientèle de professionnels - Alternance

Master Management



Durée  
2 années

## Présentation

**ATTENTION : le Score IAE Message n'est pas obligatoire contrairement à ce qui est noté sur la plateforme MonMaster. Si vous n'avez pas passé le Score IAE Message, nous vous invitons à déposer dans votre dossier en lieu et place de cette attestation une page blanche.**

Le Master Management parcours Conseiller de Clientèle Professionnels, dispense# sur deux années, apporte aux futurs diplômés les compétences essentielles à la maîtrise du métier de conseiller bancaire en charge d'un portefeuille de petites entreprises et de professionnels.

Découvrez les atouts et spécificités de cette formation en visionnant [cette vidéo](#) de présentation du master.

La formation en alternance combine de manière équilibrée des enseignements issus d'un partenariat entre l'IAE et l'Ecole Supérieure de la Banque par des universitaires et des périodes de pratique professionnelle au sein d'un établissement bancaire.

## Objectifs

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).

## Les atouts de la formation

- \* Un nombre réduit d'étudiants favorisant les interactions
- \* Formation en alternance durant les 2 années
- \* Des enseignements dispensés par les professionnels de la finance
- \* Partenariat avec l'Ecole Supérieure de la Banque
- \* Un Job Dating de l'alternance pour trouver un contrat en entreprise
- \* La certitude de s'intégrer dans le secteur bancaire au terme du Master

## Organisation

## Effectifs attendus

15 à 20 étudiants

## Admission

---

### A qui s'adresse la formation ?

M1 : titulaires de Licence Economie, Banque Assurance, Gestion, AES, MIASH, Droit, ou école de commerce

M2 : titulaires de Master 1 Economie, Droit, Finance, Management, Commerce, AES, MIASH, école de commerce

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.

---

### Candidater et s'inscrire

 [Candidater / S'inscrire](#)


## Infos pratiques

---

### Contacts

Responsable pédagogique


Thierry Seraphin


 +33 4 50 09 24 59

 [Thierry.Seraphin@univ-savoie.fr](mailto:Thierry.Seraphin@univ-savoie.fr)

Responsable pédagogique


Pierre Baland

 +33 4 79 75 85 85

 [Pierre.Baland@univ-savoie.fr](mailto:Pierre.Baland@univ-savoie.fr)

Secrétariat alternance


Pôle IAE Alternance

 04 50 09 24 29

 [formation-continue-alternance.iae@univ-smb.fr](mailto:formation-continue-alternance.iae@univ-smb.fr)

---

### Campus

 Anecy / campus d'Anecy-le-Vieux

# Programme

## M1 - Banque - Conseiller clientèle de professionnels - Alternance

### Année d'alternance - M1

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE01 Fondamentaux 1	UE				10
Business English	TD	10h	10h		2
Conjoncture	EC	10h	10h		2
Gestion des ressources humaines	EC	8h	8h		2
Droit des sociétés	EC	8h	8h		2
Initiation à la recherche	EC	7h	7h		2
Recherche documentaire	MODULE	1h	1h		
UE02 Fondamentaux 2	UE				6
Management d'équipes et leadership	EC	10,5h	10,5h		2
Management stratégique	EC	7h	7h		2
Anglais : communication professionnelle	EC	10h	10h		2
UE03 Professionnalisation	UE				4
Séminaire Banque de France	EC	1,5h	1,5h		1
Jeu d'entreprise Banque de France (GEODE)	EC	2h	2h		2
Outils pour l'informatique de gestion	EC	5h	5h		1
Actualités économiques	MODULE	3h	3h		
UE04 Savoirs et pratiques	UE				10
Mémoire : recherche documentaire	EC				5
Missions professionnelles	EC				5
Travaux auto-encadrés	MODULE	11h	11h		
Omnicanal J1	MODULE	4h	4h		
UE05 Maîtrise	UE				8
Systèmes d'information	EC	6,5h	6,5h		2
Management de projet	EC	8h	8h		2
Communication négociation	EC	8h	8h		2
Marketing stratégique opérationnel	EC	8h	8h		2
UE06 Environnement économique et financier	UE				7
Finance d'entreprise	EC	12h	12h		2
Analyse financière approfondie	EC	12h	12h		2
Academic talks	EC				1
Academic talks CM	CM	3h			
Academic talks TD	TD		6h		
Marchés financiers	EC	12,5h	12,5h		2
UE07 Pratiques et techniques bancaires	UE				6

Droit et pratiques bancaires	EC	9h	9h	2
Fiscalité	EC	9h	9h	2
Compte, moyens paiement et opérations	EC	3,5h	3,5h	1
Développer la vigilance aux risques opérationnels	EC	7h	7h	1
UE08 Vente et produits bancaires	UE			4
Solutions de financement	EC	10,5h	10,5h	1
Epargne bancaire et financière	EC	7h	7h	1
Assurance	EC	14h	14h	1
Pratiques des marchés financiers	EC	10,5h	10,5h	1
UE09 Gestion du portefeuille	UE			5
Intégrer la satisfaction du client	EC	3,5h	3,5h	1
Expérience client/Accueil/rôle du conseiller	EC	7h	7h	1
Découverte du client et réalisation de l'entretien	EC	10,5h	10,5h	1
Accompagner le client dans ses moments de vie	EC	14h	14h	2
Stage facultatif - alternance (césure uniquement)	MODULE			

## M2 - Banque - Conseiller clientèle de professionnels - Alternance

### Année d'alternance - M2

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE01 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		
UE02 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
UE03 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
UE04 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		
UE05 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 (contrôle terminal ES Banque)	EC				10
Révisions	MODULE	10,5h	10,5h		

Approche OMNISCANALE de la relation client (POMNI 2)	MODULE			
Accompagnement AMF	MODULE			
UE06 La banque et son contexte	UE			7
Portefeuille de compétences	MODULE			
Actualité économique et financière	EC	8,75h	8,75h	2
Economie des intermédiaires financiers II	EC	10,5h	10,5h	2
Anglais professionnel	EC	10,5h	10,5h	1
Marchés financiers 2	EC	7h	7h	2
Risques psycho-sociaux	MODULE	1,75h	1,75h	
UE07 Mise en situation professionnelle	UE			12
Travaux encadrés & Jeu de rôle bancaire	MODULE	21h	21h	
Banque de ressources pédagogiques	MODULE	3,5h	3,5h	
Mémoire de fin d'études (écrit et soutenance)	EC	3,5h	3,5h	6
Evaluation des missions en agence bancaire	EC			6
Valorisation de l'engagement étudiant	MODULE			
Stage facultatif - alternance (césure uniquement)	MODULE			