

# Banque - Chargé d'affaires entreprises et professionnels / gestion de patrimoine - Alternance

## Master Management



Durée  
2 années



Taux d'insertion  
professionnelle  
[https://  
vip.sphinxonline.net/  
ovetu/  
Fusion\\_IPIQ2/  
Report\\_MonMaster.htm?  
pwd=Mas&user=manag](https://vip.sphinxonline.net/ovetu/Fusion_IPIQ2/Report_MonMaster.htm?pwd=Mas&user=manag)

## 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.

**M1 : Campagne de candidature via  MonMaster du 25/02/25 au 24/03/25**

**M2 : Campagne de candidature via  E-Candidat du 10/02/25 au 30/04/25**

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, MIAASH, Droit, ou école de commerce

M2 : titulaires de Master 1 Economie, Droit, Finance, Management, Commerce, AES, MIAASH, 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.

**Le Score IAE Message est demandé pour tout étudiant ne venant pas d'un IAE.**

## Candidater et s'inscrire

 [Candidater / S'inscrire](#)

## Infos pratiques

### Contacts

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

 Annecy / campus d'Annecy-le-Vieux

# Programme

## M1 - Banque - Chargé d'affaires, entreprises et professionnels / gestion de patrimoine - Alternance

### Semestre 7

|                                                                        | Nature | CM   | TD   | TP | Crédits    |
|------------------------------------------------------------------------|--------|------|------|----|------------|
| UE701 Fondamentaux 1                                                   | UE     |      |      |    | 12 crédits |
| Business English                                                       | EC     | 6h   | 6h   |    | 2 crédits  |
| Conjoncture                                                            | EC     | 6h   | 6h   |    | 2 crédits  |
| Gestion des ressources humaines                                        | EC     | 8h   | 8h   |    | 3 crédits  |
| Droit des sociétés                                                     | EC     | 8h   | 8h   |    | 2 crédits  |
| Initiation à la recherche                                              | EC     | 7h   | 7h   |    | 1 crédits  |
| Recherche documentaire                                                 | MODULE | 1,5h | 1,5h |    |            |
| Analyse financière approfondie                                         | EC     | 14h  | 14h  |    | 2 crédits  |
| UE702 Professionnalisation                                             | UE     |      |      |    | 4 crédits  |
| Séminaire Banque de France                                             | EC     | 1,5h | 1,5h |    | 0 crédits  |
| Outils pour l'informatique de gestion                                  | EC     | 3h   | 3h   |    | 1 crédits  |
| Actualités économiques                                                 | MODULE | 3h   | 3h   |    | 1 crédits  |
| Management stratégique                                                 | EC     | 7h   | 7h   |    | 2 crédits  |
| UE703 Maîtrise                                                         | UE     |      |      |    | 8 crédits  |
| Systèmes d'information, intelligence artificielle et gestion de projet | EC     | 14h  | 14h  |    | 5 crédits  |
| Communication négociation                                              | EC     | 7h   | 7h   |    | 3 crédits  |
| UE704 Pratiques et techniques bancaires                                | UE     |      |      |    | 6 crédits  |
| Droit et pratiques bancaires                                           | EC     | 9h   | 9h   |    | 2 crédits  |
| Fiscalité                                                              | EC     | 9h   | 9h   |    | 2 crédits  |
| Compte, moyens paiement et opérations                                  | EC     | 3,5h | 3,5h |    | 1 crédits  |
| Développer la vigilance aux risques opérationnels                      | EC     | 7h   | 7h   |    | 1 crédits  |

### Semestre 8

|                                           | Nature | CM    | TD    | TP | Crédits    |
|-------------------------------------------|--------|-------|-------|----|------------|
| UE801 Fondamentaux 2                      | UE     |       |       |    | 6 crédits  |
| Management d'équipes et leadership        | EC     | 10,5h | 10,5h |    | 2 crédits  |
| Anglais : communication professionnelle   | EC     | 6h    | 6h    |    | 2 crédits  |
| Jeu d'entreprise Banque de France (GEODE) | EC     | 2h    | 2h    |    | 2 crédits  |
| UE802 Savoirs et pratiques                | UE     |       |       |    | 10 crédits |
| Mémoire : recherche documentaire          | EC     |       |       |    | 6 crédits  |
| Missions professionnelles                 | EC     |       |       |    | 4 crédits  |
| Travaux auto-encadrés                     | MODULE | 11h   | 11h   |    |            |

|                                                    |        |       |       |           |
|----------------------------------------------------|--------|-------|-------|-----------|
| Omnicanal J1                                       | MODULE | 4h    | 4h    |           |
| Sortie pédagogique                                 | MODL   |       |       |           |
| UE803 Environnement économique et financier        | UE     |       |       | 5 crédits |
| Finance d'entreprise                               | EC     | 10h   | 10h   | 2 crédits |
| Marchés financiers                                 | EC     | 10h   | 10h   | 2 crédits |
| Academic talks                                     | EC     |       |       | 1 crédits |
| Academic talks CM                                  | CM     | 3h    |       |           |
| Academic talks TD                                  | TD     |       | 6h    |           |
| UE804 Vente et produits bancaires                  | UE     |       |       | 4 crédits |
| Solutions de financement                           | EC     | 10,5h | 10,5h | 1 crédits |
| Epargne bancaire et financière                     | EC     | 7h    | 7h    | 1 crédits |
| Assurance                                          | EC     | 14h   | 14h   | 1 crédits |
| Pratiques des marchés financiers                   | EC     | 10,5h | 10,5h | 1 crédits |
| UE805 Gestion du portefeuille                      | UE     |       |       | 5 crédits |
| Intégrer la satisfaction du client                 | EC     | 3,5h  | 3,5h  | 1 crédits |
| Expérience client/Accueil/rôle du conseiller       | EC     | 7h    | 7h    | 1 crédits |
| Découverte du client et réalisation de l'entretien | EC     | 10,5h | 10,5h | 1 crédits |
| Accompagner le client dans ses moments de vie      | EC     | 14h   | 14h   | 2 crédits |
| Stage facultatif - alternance (césure uniquement)  | MODULE |       |       |           |

## M2 - Banque - Chargé d'affaires, entreprises et professionnels / gestion de patrimoine - Alternance

### Année d'alternance - M2

|                                                    | Nature | CM    | TD    | TP | Crédits    |
|----------------------------------------------------|--------|-------|-------|----|------------|
| UE01 La banque et son contexte                     | UE     |       |       |    | 7 crédits  |
| Portefeuille de compétences                        | MODULE |       |       |    |            |
| Finance durable et intermédiaires financiers       | EC     | 10,5h | 10,5h |    | 3 crédits  |
| Anglais professionnel                              | EC     | 10,5h | 10,5h |    | 1 crédits  |
| Marchés financiers 2                               | EC     | 7h    | 7h    |    | 2 crédits  |
| Risques psycho-sociaux                             | EC     | 3,5h  | 3,5h  |    | 1 crédits  |
| UE02 Mise en situation professionnelle             | UE     |       |       |    | 12 crédits |
| Travaux encadrés & Jeu de rôle bancaire            | MODULE | 21h   | 21h   |    |            |
| Mémoire de fin d'études (écrit et soutenance)      | EC     | 3,5h  | 3,5h  |    | 6 crédits  |
| Evaluation des missions en agence bancaire         | EC     |       |       |    | 6 crédits  |
| Orientation Conseiller clientèle professionnel     | BLOC   |       |       |    |            |
| 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 |       |       |            |
| Orientation Conseiller patrimonial agence                                  | BLOC   |       |       |            |
| UE03 Demande client et conseil patrimonial                                 | UE     |       |       | 6 crédits  |
| Prendre en charge le client patrimonial                                    | EC     | 3,5h  | 3,5h  | 1 crédits  |
| Préparer l'entretien de découverte                                         | EC     | 7h    | 7h    | 1 crédits  |
| Découvrir le client et sa situation par l'approche globale                 | EC     | 10,5h | 10,5h | 2 crédits  |
| Réaliser une analyse et un diagnostic de situation du client               | EC     | 3,5h  | 3,5h  | 2 crédits  |
| UE04 Conseil matrimonial et fiscal à la clientèle patrimoniale             | UE     |       |       | 10 crédits |
| Elaborer des scénarii d'optimisation de la situation civile du client      | EC     | 10,5h | 10,5h | 5 crédits  |
| Etablir des propositions d'optimisation fiscale                            | EC     | 10,5h | 10,5h | 5 crédits  |
| UE 05 Mettre en oeuvre un conseil d'optimisation patrimoniale              | UE     |       |       | 21 crédits |
| Etablir des préconisations patrimoniales adaptées à la situation du client | EC     | 28h   | 28h   | 8 crédits  |
| Expliquer au client l'impact de ces préconisations                         | EC     | 7h    | 7h    | 5 crédits  |
| Concrétiser les solutions faites au client                                 | EC     | 14h   | 14h   | 8 crédits  |
| UE06 Développer la clientèle tout en maîtrisant les risques                | UE     |       |       | 4 crédits  |
| Suivre au quotidien son portefeuille de clients patrimoniaux               | EC     | 10,5h | 10,5h | 2 crédits  |
| Analyser et développer son portefeuille de clients patrimoniaux            | EC     | 14h   | 14h   | 2 crédits  |
| Valorisation de l'engagement étudiant                                      | MODULE |       |       |            |
| Stage facultatif - alternance (césure uniquement)                          | MODULE |       |       |            |