



ECONOMICS AND
MANAGEMENT
GRADUATE SCHOOL AND RESEARCH



UNIVERSITÉ
CÔTE D'AZUR

Master 2 Monnaie Banque Finance Assurance
parcours

CONSEILLER CLIENTÈLE DE PROFESSIONNELS

univ-cotedazur.com

TÉMOIGNAGES



«Après un Master MBFA-Conseiller de Clientèle de Professionnels, je suis maintenant Chargée d'Affaires Professionnels au CIC.»
Cindy Moretti - Promotion 2016

«Après une licence Banque-Assurance-Finance et un Master MBFA-Conseiller de Clientèle de Professionnels, je suis maintenant Directeur d'agence à la Banque Populaire Méditerranée (BPMED).»
Pierre Mathieu - Promotion 2013



COMPÉTENCES

- Comprendre l'environnement économique, juridique, social et fiscal de la clientèle professionnelle
- Maîtriser la négociation commerciale avec les clients professionnels et les compétences techniques et relationnelles permettant de conseiller la clientèle
- Identifier et maîtriser les risques

Les + de la formation

- Une formation offrant des **compétences en analyse financière, conformité et finance d'entreprise**
- Des **débouchés professionnels** sur des postes d'encadrement et de direction en banque de réseaux et en banque d'affaires
- Une **insertion professionnelle facilitée** par un réseau d'anciens dense et actif
- Partenariat avec le **Centre de Formation de la Profession Bancaire (CFPB)**
- Obtention de la **certification professionnelle de Conseiller Clientèle de Professionnels** délivrée par le CFPB
- Formation 100% en **alternance**



PRESENTATION

Ce master forme des **collaborateurs de banque**, rapidement opérationnels sur des postes de Conseiller clientèle de professionnels (commerçants, artisans, professions libérales, entrepreneurs individuels...). Très recherchés par les établissements bancaires, ils gèrent les besoins privés et professionnels de leurs clients.

Ce master est un double diplôme : un **diplôme d'état doublé d'un diplôme professionnel** reconnu par toute la profession.

Il dispense des formations opérationnelles intégrant l'ensemble des situations de travail du métier. Une formation réalisée par des universitaires et des formateurs issus du secteur bancaire et du soutien par l'équipe pédagogique dédiée. Ils sont amenés à évoluer rapidement vers des postes de management d'équipes (Directeurs d'agences ou de groupes) ainsi que vers le métier de chargé d'affaires entreprise.

PROGRAMME*

2nd année

Semestre 1

Unités obligatoires

Unité 1 - Séminaire de professionnalisation 1 (PPR1)
Connaître, développer, entretenir son portefeuille de clients professionnels dans la banque

Unité 2 - Séminaire de professionnalisation 2 (PPR2)
Gérer les risques des professionnels

Unité 3 - Environnement économique et management des risques

Unité 4 - Outils et techniques de la gestion de portefeuille

Unité 5 - Outils et pratiques de la gestion et de l'analyse financière

Semestre 2

Unités obligatoires

Unité 6 - Séminaire de professionnalisation 3 (PPR3)
Proposer des solutions bancaires adaptées aux besoins des clients professionnels de la banque

Unité 7 - Ingénierie patrimoniale, réglementation et conformité

* Programme sous réserve de modifications
Mise à jour le : 23/01/2020

MODALITÉS D'ADMISSION

Etre titulaire d'un **Master 1 MBFA** ou d'un **master à dominante économie, gestion ou finance**.
Les candidats intéressés doivent déposer un dossier via la plateforme [e-candidat](#).

Une première sélection sur dossier donnera lieu à un entretien oral avec des membres de l'équipe pédagogique (universitaires et professionnels du secteur bancaire partenaires de la formation).
L'obtention d'un contrat d'alternance constituera un atout dans le processus de sélection.

Ce master est **100% en alternance** (contrat de professionnalisation ou d'apprentissage).
L'inscription ne sera donc définitive que lorsque la signature du contrat est réalisé. Les étudiants bénéficieront du soutien de notre département relations entreprises.
Le rythme de l'alternance est 1 semaine en entreprise et 1 semaine à l'université.

MÉTIERS

- Conseiller clientèle de professionnels
- Responsable de point de vente ou d'agence
- Analyste des risques et engagements
- Chargé d'affaires PME/PMI
- Manager en exploitation bancaire
- Gestion clientèle bancaire
- Relation clients, banque/finance

ADOSSEMENT À LA RECHERCHE

Groupe de Recherche en Droit, Economie et Gestion



PARTENAIRE

FORMASUP
PROVENCE - ALPES - CÔTE D'AZUR



C F A
E P U R E
M É D I T E R R A N É E



L'École supérieure de la banque



Campus Saint Jean D'Angely, 5 Rue du 22^{ème} BCA - 06300 Nice



Contact :

Fabien PULCIONI, Chargé des relations entreprises, fabien.pulcioni@univ-cotedazur.fr



www.unice.fr/isem