

Domaine Droit Economie Gestion Mention Finance et Affaires Internationales Spécialité Banque, Chargé de Clientèle professionnels, formation en alternance

RNCP10367 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Sigle	MASTER — Master
Code(s) NSF	313m
Code(s) ROME	C1206, C1205, C1203, C1202
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Université de Nantes

<http://www.univ-nantes.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Activités visées:

- Gérer, développer un portefeuille de clients/prospects ;
- Mener un entretien de découverte, identifier les besoins et les motivations du client et conclure un entretien ;
- Négocier les conditions de fonctionnement, les outils de suivi et de gestion de compte ;
- Prévoir et gérer les excédents de trésorerie, détecter et interpréter les opérations suspectes ;
- Réaliser l'analyse financière de l'entreprise (soldes intermédiaires de gestion, ratios financiers, etc.) ;
- Identifier les besoins de financement et établir un plan de financement et de trésorerie ;
- Suivre et analyser la rentabilité et le risque associés à un portefeuille de clients.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Compétences ou capacités attestées :

- Identifier les acteurs contribuant à l'organisation du marché des professionnels et le rôle de ces acteurs ;
- Comprendre les principes de segmentation et discerner les besoins ;
- Situer les principaux facteurs de risque d'un projet d'entreprise et apprécier sa viabilité économique ;
- Identifier les formalités exigées pour l'ouverture d'un compte et analyser les documents fournis ;
- Situer les garanties pouvant être demandées et en apprécier la pertinence ;
- Intégrer les nouvelles technologies (télématique, monétique...) dans les propositions au client ;
- Énoncer les caractéristiques des principaux produits d'assurance ;
- Identifier les mécanismes fondamentaux de la comptabilité et les postes du bilan / compte de résultat ;
- Identifier les principaux risques de la banque et les moyens d'y faire face ;
- Capacité à définir et mettre en œuvre une stratégie de gestion d'un portefeuille de clients ;
- Maîtriser les outils pour l'analyse rentabilité / risques d'un portefeuille de clients professionnels ;
- Répondre aux besoins privés du professionnel ;
- Capacité à faire preuve de maturité et de professionnalisme dans la relation avec la clientèle, en articulant compétence commerciale, rigueur procédurale et respect de la déontologie ;
- Maîtriser les techniques de communication, d'entretien commercial, de négociation et de vente ;

- Maîtriser les moyens de paiement (caractéristiques juridiques, proposer les plus adaptés, etc.).

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Secteurs d'activité

Etablissements financiers

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Type emplois accessibles

Le détenteur du diplôme peut exercer son activité, essentiellement salariée dans des banques, en tant que :

- Conseiller-gestionnaire de clientèle sur le marché des particuliers et des professionnels

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Élevée (4/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 1 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible, Lien formation-emploi, Inadéquation géographique
Salaire médian (mensuel)	2 480 €
Diplôme le plus fréquent	Diplôme de niveau bac+2 (DUT, BTS, Deug ou équivalent) en échanges et gestion (28 % des actifs en emploi)
Familles professionnelles (FAP)	QAX02 — Experts de la banque · tension 1/5 (Très faible) QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque · tension 5/5 (Très élevée) QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	10 045
Jugés difficiles à recruter	14 %
Emplois saisonniers	1 %
Familles professionnelles (FAP)	QAX02 — Experts de la banque QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

Personnes ayant contribué aux enseignements (Loi n°84-52 du 26 janvier 1984 modifiée sur l'enseignement supérieur).

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Enseignants et professionnels

COMPOSITION DU JURY — CANDIDATURE INDIVIDUELLE

non

COMPOSITION DU JURY — VAE

Jury ad hoc composé d'enseignants-chercheurs et de professionnels

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.iemniae.univ-nantes.fr/>

<http://www.univ-nantes.fr/formation>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/10367/>