

Conseiller bancaire clientèle de professionnels

RNCP11651 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	313m
Formacode(s)	41092
Code(s) ROME	C1203, C1206
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	18/12/2022

Certificateur(s)

ECOLE SUPERIEURE DE LA BANQUE · SIRET : 88087198300016

Partenaires habilités

1 organisme habilité, d'après la liste publiée par France compétences : 1 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
ECOLE SUPERIEURE DE LA BANQUE	88087198300016	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le Conseiller(e) bancaire clientèle de professionnels a pour mission de gérer et fidéliser mais aussi de développer le portefeuille de clients dont il a la responsabilité.

A ce titre, il entretient un contact régulier avec ses clients et prospects et reste à l'écoute de leurs besoins de financement pour lesquels il doit apporter les réponses adaptées. Il doit également formuler des offres de placement et proposer les services correspondant aux différentes situations auxquelles il est confronté.

Son action s'inscrit dans le respect des règles de conformité et de déontologie.

Il lui est également demandé de veiller à la prévention et à la bonne gestion des risques liés à son activité, notamment le risque de non remboursement.

Les activités du Conseiller(e) bancaire clientèle de professionnels sont organisées à l'intérieur des quatre grandes familles suivantes :

- La gestion de la relation avec la clientèle des professionnels
- La prévention et la gestion des risques
- La réponse aux différents besoins, notamment de financement
- L'analyse et le développement de son portefeuille de clientèle

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le (la) titulaire est capable de :

- Analyser le portefeuille de clients professionnels de la banque et le marché local
- Définir un plan d'action commerciale à destination de la clientèle de professionnels
- Organiser la démarche commerciale auprès d'une clientèle de professionnels
- Préparer les rendez-vous commerciaux avec les professionnels
- Développer un portefeuille de clients professionnels en banque

- Analyser les risques à la lecture des documents comptables
- Analyser les risques en lien avec la vie et l'activité du client
- Analyser les risques à l'analyse du compte
- Se positionner sur la conduite à tenir en matière d'engagements
- Conduire l'entrée en relation
- Gérer la relation au quotidien
- Exploiter la documentation comptable
- Proposer des solutions globales banque et assurance
- Proposer des financements à court, moyen et long terme
- Accompagner les professionnels dans la transmission de l'entreprise et du patrimoine
- Mener un entretien avec un prospect ou un client professionnel

Blocs de compétences

RNCP11651BC01 — Connaître, développer, entretenir son portefeuille de clients professionnels dans la banque

LISTE DE COMPÉTENCES

Description :

Analyser le portefeuille de clients professionnels de la banque
et le marché local

Définir un plan d'action commerciale à destination de la clientèle de professionnels

Organiser la démarche commerciale auprès d'une clientèle de professionnels

Préparer les rendez-vous commerciaux avec les professionnels

Développer un portefeuille de clients professionnels en banque

Modalités d'évaluation :

Présentation orale d'un projet professionnel appliqué sur une thématique du bloc.

RNCP11651BC02 — Gérer les risques des professionnels

LISTE DE COMPÉTENCES

Description :

Analyser les risques à la lecture des documents comptables

Analyser les risques en lien avec la
vie et l'activité du client

Analyser les risques à l'analyse du compte

Se positionner sur la conduite à tenir en matière d'engagements

Modalités d'évaluation :

Epreuve écrite - Mise en situation professionnelle sur la base de cas clients et de questionnaire complémentaire sur les volets réglementaire et juridique liés au métier.

RNCP11651BC03 — Proposer des solutions bancaires adaptées aux besoins des clients professionnels de la banque

LISTE DE COMPÉTENCES

Description :

Conduire l'entrée en relation

Gérer la relation au quotidien

Exploiter la documentation comptable

Proposer des solutions globales banque et assurance

Proposer des financements à court, moyen et long terme

Accompagner les professionnels dans la transmission de l'entreprise et du patrimoine

Mener un entretien avec un prospect ou un client professionnel

Modalités d'évaluation :

Epreuve écrite - Mise en situation professionnelle sur la base de cas clients et de questionnaire complémentaire sur les volets réglementaire et juridique liés au métier.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le conseiller bancaire clientèle de professionnels exerce son activité dans un établissement bancaire, de financement ou d'assurance ayant un département dédié à la clientèle des professionnels.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Chargé(e) de clientèle professionnels
Conseiller(ère) commercial(e) professionnels
Conseiller(ère) financier(ère) clientèle des professionnels
Chargé(e) de comptes professionnels
Chargé(e) d'affaires professionnels
Conseiller(ère) de clientèle professions libérales
Conseiller(ère) de clientèle professions indépendantes

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Le Conseiller(ère) Bancaire Clientèle de Professionnels doit être titulaire de la certification AMF (Autorité des Marchés Financiers).

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 3 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible, Lien formation-emploi, Inadéquation géographique
Salaire médian (mensuel)	2 369 €
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)	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)	8 289
Jugés difficiles à recruter	15 %
Emplois saisonniers	1 %
Familles professionnelles (FAP)	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, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

Le jury est composé de 4 personnes :

- Président : le Directeur des Diplômes, Titres et Certifications ou son représentant;

- le Directeur de la ligne métier ou son représentant ;
- 2 professionnels.

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

Le jury est composé de 4 personnes :

- Président : le Directeur des Diplômes, Titres et Certifications ou son représentant;
- le Directeur de la ligne métier ou son représentant ;
- 2 professionnels.

COMPOSITION DU JURY — VAE

Le jury est composé de 3 personnes :

- Président : le Responsable de la Certification ou son représentant;
- 2 professionnels.

ACCESSIBLE EN OUTRE-MER

Nouvelle-Calédonie, Polynésie française

Financement en alternance (NPEC)

Niveau de prise en charge d'un contrat d'apprentissage par les OPCO, fixé par France compétences par branche professionnelle (CPNE).

Prise en charge usuelle	7 500 €
Selon la branche	7 300 € – 8 008 €
Prise en charge	Branches concernées
7 500 €	Valeur par défaut · 208 branches
7 400 €	CPNE Branche Caisse d'Epargne, CPNE de la branche Banque Populaire
8 008 €	CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat
7 800 €	CPNEFP de la Branche des Caisses régionales de Crédit Agricole et autres organismes
7 300 €	CPNE Banque

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	18/12/2022
--	------------

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)
RNCP36931

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Site Internet du CFPB : www.cfpb.fr

de l'AFB (Association Française de Banques) : www.afb.fr

de la FBF (Fédération Bancaire Française) : www.fbf.fr

de l'Observatoire des métiers de la banque : www.observatoire-metiers-banque.fr

CFPB

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/11651/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	242
Parcours menés à terme	250
Taux d'achèvement	103 %
Période	02/2022 – 06/2023

Entrées et sorties — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	793
Montant total engagé	2 220 070 €
Coût moyen par dossier	2 800 €
Durée moyenne	97 h
Période	07/2020 – 12/2022
France compétences	79 %
Entreprise	20 %
Reste à charge titulaire	1 %
France Travail	0 %
Compte d'engagement citoyen	0 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.