

Domaine: Droit, Economie, Gestion- Mention: Finance- Spécialité: Conseiller en clientèle professionnelle

RNCP24845 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Sigle	MASTER — Master
Code(s) NSF	313
Code(s) ROME	M1704, C1206, C1203
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Université de Strasbourg

<http://www.unistra.fr>

Ministère de l'Enseignement Supérieur

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le conseiller clientèle de professionnels est un conseiller-gestionnaire qui est l'interlocuteur unique d'une clientèle dite de professionnels (commerçants, artisans, professions libérales et entrepreneurs individuels), dont il gère à la fois les comptes professionnels et privés en traitant la totalité des besoins (financement d'investissements, dépenses courantes, couverture et gestion des risques).

Plus précisément, il :

- Analyse la situation financière
- Conseille ses clients en entretenant avec eux des relations suivies et personnalisées pour déceler leurs besoins et leurs projets, tant dans leur activité professionnelle qu'à titre personnel
- Présente l'offre commerciale globale de la banque
- Propose les services (gestion sous mandat, recouvrement de créance, ...), les produits adaptés à la gestion des comptes de la structure
- Instruit les dossiers de crédit
- Effectue des opérations de placement
- Gère les risques
- Veille à la rentabilité du compte de ses clients
- Prospecte en vue de vendre les produits et les services bancaires et financiers de la banque dans le cadre d'objectifs commerciaux
- Elabore ou participe à l'élaboration de la stratégie relation clientèle
- Détermine les plans d'actions annuels et les objectifs

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les compétences visées par cette spécialité sont de nature technique mais aussi, commerciale, relationnelle et organisationnelle. A l'issue de la formation, le diplômé :

- Maîtrise les concepts et outils techniques du chargé de clientèle professionnelle : il est en veille permanente sur l'actualité en matière de réglementation bancaire
- Sait évaluer l'impact de la mise en œuvre d'une stratégie marketing
- Comprend et est en mesure d'expliquer le fonctionnement du système bancaire et financier

- Maîtrise les techniques de management
- Est capable de communiquer les décisions financières auprès d'une clientèle bancaire professionnelle
- Est apte à conseiller, prendre en compte les besoins, et négocier avec sa clientèle
- Sait prendre des décisions de façon autonome
- Est en mesure de s'adapter aux changements de son environnement et de ses clients
- Est capable de travailler en équipe

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les diplômés sont susceptibles d'intégrer des postes de conseillers clientèle et d'évoluer vers des postes d'encadrement à responsabilité dans les directions administratives et financières, ainsi que dans le réseau bancaire.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Conseiller de clientèle, chargé de développement clientèle entreprise, chargé de clientèle bancaire grandes entreprises, chargé de comptes professionnels

Perspectives d'évolution :

- Responsable / Directeur d'agence
- Chargé d'affaires PME/PMI
- Analyste risques et engagements

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)	Modérée (3/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 920 €
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) R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée) R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) · tension 3/5 (Modérée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	19 751
Jugés difficiles à recruter	24 %
Emplois saisonniers	4 %
Familles professionnelles (FAP)	QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque R1X68 — Employés des services commerciaux R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique

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, FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Enseignants-chercheurs

COMPOSITION DU JURY — CANDIDATURE INDIVIDUELLE

Possible pour partie du diplôme par VES ou VAPP

COMPOSITION DU JURY — VAE

Enseignants-chercheurs et professionnels

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Site de l'Université de Strasbourg : <http://www.unistra.fr>

Site de la composante : <http://www.em-strasbourg.eu>

Site Internet de l'autorité délivrant la certification

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/24845/>