

# CQP Chargé d'affaires entreprises

RNCP34763 · RNCP · Publiée

## L'essentiel

|                         |                              |
|-------------------------|------------------------------|
| Niveau de qualification | Niveau 6                     |
| Code(s) NSF             | 313                          |
| Formacode(s)            | 41092                        |
| Code(s) ROME            | C1203                        |
| Type d'enregistrement   | Enregistrement sur demande   |
| Convention collective   | 3161 — Personnel des banques |
| Date d'enregistrement   | 23/07/2020                   |
| Date d'échéance         | 23/07/2022                   |

## Certificateur(s)

**CONFEDERATION NATIONALE CREDIT MUTUEL · SIRET : 78464668900041****Commission paritaire nationale de l'emploi (CPNE) de la branche du crédit mutuel - Confédération nationale du crédit mutuel (CNCM)**<https://www.creditmutuel.com.fr>

## Partenaires habilités

4 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 4 à former.

| Organisme                                                           | SIRET          | Habilitation |
|---------------------------------------------------------------------|----------------|--------------|
| CAISSE DE CREDIT MUTUEL SOLIDAIRE DE MAINE ANJOU ET BASSE NORMANDIE | 50128933400010 | Former       |
| CAISSE FEDERALE DU CREDIT MUTUEL OCEAN                              | 30704901500026 | Former       |
| CAP COMPETENCES - ACTIVATEUR DE TALENTS                             | 41988381400024 | Former       |
| CREDIT MUTUEL ARKEA                                                 | 77557701800499 | Former       |

## Résumé de la certification

### OBJECTIFS ET CONTEXTE

Dans un contexte de digitalisation des métiers et d'accroissement des normes réglementaires du secteur bancaire, le CQP Chargé d'affaires entreprises répond au besoin des établissements de banque assurance en :

- valorisant des compétences métiers liées au conseil aux entreprises
- sécurisant les parcours professionnels des salariés
- favorisant les mobilités

### ACTIVITÉS VISÉES

- Gestion d'un portefeuille de clients entreprises
- Préparation et conduite des entretiens avec les clients
- Contribution au développement de l'entreprise
- Gestion de la relation client
- Gestion des risques

## Blocs de compétences

### RNCP34763BC01 — Gérer un portefeuille de clients entreprises en maîtrisant les risques

#### LISTE DE COMPÉTENCES

- B1.1 Réaliser le diagnostic de son portefeuille, de son environnement et de son potentiel de développement à l'aide des outils adaptés, en vue de définir les objectifs de l'action commerciale à mener
- B1.2 Définir et programmer son action commerciale en cohérence avec ses objectifs et en s'appuyant sur le plan d'action commerciale de l'entreprise, afin d'assurer l'efficacité de celle-ci dans la durée
- B1.3 Organiser son activité, son calendrier et la gestion de ses priorités, dans le but de développer et gérer son portefeuille de clients entreprises dans une approche globale
- B1.4 Evaluer ses résultats en utilisant les outils préconisés par l'entreprise, en vue d'identifier les causes des écarts par rapport aux objectifs
- B1.5 Mettre en œuvre une démarche d'après-vente valorisante et respectueuse des engagements, afin de renforcer la confiance des clients
- B1.6 Personnaliser la relation quel que soit le canal utilisé et assurer son suivi, afin de la préserver et de la renforcer
- B1.7 Analyser les documents d'une entreprise ou d'un groupe, conduire une analyse financière et argumenter les dossiers de financements, afin d'identifier les risques inhérents à leur situation
- B1.8 Détecter les signaux d'alerte en vue de définir une stratégie de prévention et de traitement des dégradations
- B1.9 Adapter les offres au "profil-risque" du client tel qu'il ressort de l'analyse afin de prévenir les dégradations potentielles
- B1.10 Assurer un partage de risque et/ou de financement des dossiers de crédit en suivant les préconisations internes de façon à prémunir les deux parties des incidents susceptibles d'affecter la relation contractuelle

#### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Une à trois modalités par compétence évaluée parmi :

- E2 - Questionnaire thématique
- E3 - Sujet à développer sur une thématique du quotidien professionnel
- E4 - Mise en situation professionnelle avec un expert métier
- E5 - Document de synthèse argumenté à présenter

### RNCP34763BC02 — Préparer et conduire des entretiens avec des clients-entreprises

#### LISTE DE COMPÉTENCES

- B2.1 Situer le cadre de l'entretien en s'adaptant au client et à sa situation, afin d'établir un climat de confiance
- B2.2 Exploiter les données socio-commerciales, économiques et financières du client, en utilisant les outils de préparation d'entretien et d'études des éléments financiers, pour identifier les opportunités et les risques inhérents à la situation de celui-ci
- B2.3 Découvrir les besoins du client en pratiquant un questionnement efficace, en vue de préciser les objectifs à atteindre et, le cas échéant, de valoriser l'intervention du spécialiste
- B2.4 Proposer des produits et services correspondant aux besoins dans une approche multicanale, en vue d'optimiser la satisfaction client et d'assurer la pérennité de la relation
- B2.5 Souscrire des produits et services adaptés au client et négocier des conditions contractuelles profitables aux deux parties en vue d'assurer la fidélisation du client sur la durée

#### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Une à trois modalités par compétence évaluée, parmi :

- E2 Questionnaire thématique
- E3 Sujet à développer sur une thématique du quotidien professionnel
- E4 Mise en situation professionnelle avec un expert métier
- E5 Document de synthèse argumenté à présenter

## RNCP34763BC03 — Contribuer au développement de son établissement bancaire

### LISTE DE COMPÉTENCES

- B3.1 Solliciter des recommandations auprès de ses clients en vue d'élargir la prospection
- B3.2 Cibler et préparer ses actions de conquête en accord avec les objectifs de développement
- B3.3 Promouvoir la prescription par une démarche rationnelle et organisée, de façon à favoriser la venue de nouveaux clients

### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Pour chacune des compétences évaluées, les 2 modalités suivantes sont mises en œuvre :

- E4 Mise en situation professionnelle avec un expert métier
- E5 Document de synthèse argumenté à présenter

## Secteur d'activité et type d'emploi

### SECTEURS D'ACTIVITÉS

Banque-Assurance

### TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Chargé d'affaires entreprises
- Conseiller commercial entreprises
- Chargé d'affaires grands comptes
- Conseiller investissements et placements
- Analyste risques

### RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Certification AMF (articles 313-7 à 313-39 du livre III du règlement général de l'AMF - instruction de l'AMF DOC-2010-09)

Capacité d'intermédiation en assurance : articles R.512-8 et s. du code des assurances

## Marché du travail

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

|                                            |                                                                                                                                                                         |
|--------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Tension de recrutement (DARES 2024)</b> | Élevée (4/5)<br>Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 3 à 5 sur 5.                                                                   |
| <b>Facteurs principaux</b>                 | Manque de main-d'œuvre disponible, Lien formation-emploi, Inadéquation géographique                                                                                     |
| <b>Salaire médian (mensuel)</b>            | 2 369 €                                                                                                                                                                 |
| <b>Diplôme le plus fréquent</b>            | Diplôme de niveau bac+2 (DUT, BTS, Deug ou équivalent) en échanges et gestion (28 % des actifs en emploi)                                                               |
| <b>Familles professionnelles (FAP)</b>     | QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque · tension 5/5 (Très élevée)<br>QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque · tension 3/5 (Modérée) |
| <b>Projets de recrutement (BMO 2026)</b>   | 8 289                                                                                                                                                                   |
| <b>Jugés difficiles à recruter</b>         | 15 %                                                                                                                                                                    |
| <b>Emplois saisonniers</b>                 | 1 %                                                                                                                                                                     |
| <b>Familles professionnelles (FAP)</b>     | QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque<br>QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque                                                     |

## Voies d'accès

### MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, VAE

### PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Ces professionnels sont recrutés par promotion ou parcours interne (sous conditions) ou à l'issue d'un Master ou d'une école de commerce

### COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, VAE

3 professionnels métiers

## Base légale

|                                     |            |
|-------------------------------------|------------|
| Date de décision                    | 23/07/2020 |
| Durée de l'enregistrement           | 2 ans      |
| Date d'échéance de l'enregistrement | 23/07/2022 |

## Statistiques

| Année | Certifiés | Dont VAE | Insertion 6 mois | Métier 2 ans |
|-------|-----------|----------|------------------|--------------|
| 2018  | 9         | 0        | 80 %             | —            |
| 2017  | 13        | 0        | 100 %            | —            |
| 2016  | 11        | 0        | 100 %            | —            |

## Liens avec d'autres certifications

### NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP37094

## Pour plus d'informations

### Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/34763/>