

Conseiller financier de clientèle professionnelle

RNCP34782 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	313
Formacode(s)	41092
Code(s) ROME	C1203, C1206
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	23/07/2020
Date d'échéance	23/07/2023

Certificateur(s)

GT FORMATION ET RESSOURCES HUMAINES · SIRET : 40453988400035

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le Conseiller de clientèle professionnelle exerce son métier au sein d'un réseau d'agences commerciales bancaires ou de compagnies d'assurances. Il est l'interlocuteur privilégié des artisans, commerçants, professions libérales, petites entreprises en matière de conseil, de gestion de comptes, de gestion des moyens de paiement, d'épargne et de financement.

La certification est délivrée par GT Formation à l'issue de sessions de formation intra-entreprises. Elle recouvre les compétences requises pour le développement d'un portefeuille de clients professionnels et l'accompagnement de ceux-ci dans leurs demandes de financement. Elle inclut les compétences indispensables en matière de prévention et de maîtrise des risques.

ACTIVITÉS VISÉES

Les activités du Conseiller de clientèle professionnelle se répartissent en trois ensembles

:

1. Développement d'un portefeuille de clients professionnels Prospection de nouveaux clients professionnels, analyse d'un portefeuille de clients professionnels.
2. Approche, conseil et équipement d'un client professionnel Préparation et conduite de l'entretien commercial, identification des besoins d'un client professionnel, prévention et maîtrise des risques liés à la situation d'un client professionnel, proposition de solutions de financement adaptées à l'entreprise, conseil en produits et services financiers.
3. Gestion de la relation avec les clients professionnels Mise ne œuvre du système de management de la relation-client, collecte des informations utiles et réglementaires sur ses clients, transmission de l'information technique, juridique, fiscale et sociale à ses clients professionnels, suivi de la relation contractuelle.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

- Identifier les prospects potentiels de sa zone de proximité, en segmentant la cible par importance de l'activité, en vue de préparer une action commerciale correspondant aux objectifs de son établissement bancaire.
- Collecter toutes informations utiles sur les prospects identifiés, en utilisant les informations juridiques et commerciales disponibles, en vue d'évaluer les possibilités d'établir une relation contractuelle profitable à son établissement bancaire.
- Mener une campagne de prise de rendez-vous avec les prospects identifiés, en choisissant des modes d'approche adaptés aux clients, afin d'optimiser le résultat (nombre et qualité des rendez-vous fixés) en accord avec les objectifs

de son établissement bancaire.

- Connaître et utiliser les indicateurs de risques techniques, juridiques et financiers tels que modélisés par son établissement bancaire et susceptibles d'affecter la situation des clients professionnels, en vue de segmenter son portefeuille par niveaux de risques.
- Adapter la gestion de son portefeuille de clients professionnels selon les niveaux de risque identifiés, en vue de renforcer les dispositifs de suivi et de prévention des dégradations.
- Connaître et utiliser les indicateurs de performance commerciale d'un portefeuille de clients professionnels tels que modélisés par son établissement bancaire, en vue d'assurer une gestion fine de celui-ci et d'optimiser ses résultats.
- Présenter les résultats d'un portefeuille en comité de direction, en mettant en évidence les principaux leviers de la performance, en vue de proposer des axes d'amélioration.
- Mener une analyse technique, juridique, fiscale et sociale d'une entreprise à partir des documents fournis par le client et disponibles, en vue de préparer la conduite efficace d'un entretien commercial.
- Compléter l'analyse technique, juridique, fiscale et sociale d'une entreprise lors de l'entretien avec le chef d'entreprise, par des questions appropriées, dans le but d'initier une relation contractuelle sincère et durable.
- En dialogue avec un client professionnel, établir la liste des besoins explicites ou implicites de son entreprise, en vue de définir des priorités d'action.
- Pour chacun des besoins identifiés, préciser et chiffrer les flux et montants concernés, afin d'orienter la recherche de solutions appropriées.
- Identifier l'ensemble des risques techniques, juridiques, fiscaux et sociaux liés à la situation et aux projets d'un client professionnel, afin de situer ceux-ci sur une échelle d'occurrence et de gravité.
- Mener une analyse approfondie des risques identifiés, afin de déterminer leur impact à moyen et long terme sur la situation financière de l'entreprise.
- En concertation avec un client professionnel, adapter les priorités d'action à l'analyse de risques, en vue de mettre en place les dispositifs de prévention appropriés.
- En accord avec l'analyse des besoins d'un client professionnel et avec l'analyse des risques liés à sa situation, identifier les solutions de financement optimales pour son entreprise, en vue de rédiger une proposition réaliste et conforme aux aspects juridiques et fiscaux de la réglementation.
- Identifier les produits financiers répondant aux besoins du client et situés dans le cadre d'une maîtrise optimale des risques liés à sa situation, afin de compléter la proposition contractuelle à lui présenter.
- Présenter au client professionnel les produits proposés, en mettant à sa disposition l'ensemble des informations nécessaires à leur justification.
- Établir les projections à moyen et long terme conformes à l'information financière disponible, en vue de faire apparaître l'intérêt des produits proposés au regard de la solution recherchée et de conclure la négociation.
- Utiliser les modèles et outils numériques sécurisés mis à disposition par son établissement bancaire pour manager la relation-client, en vue de renforcer la confiance et la fidélisation des clients professionnels.
- Identifier les informations utiles et réglementaires sur ses clients professionnels, concernant leurs entreprises et leurs situations patrimoniales, en vue d'assurer un suivi technique et commercial de la relation.
- Constituer et tenir à jour une base de données techniques, juridiques, fiscales et sociales, en relation avec les experts de son établissement bancaire, afin d'être à même d'informer ses clients professionnels à chaque étape de leur développement.
- Utiliser les modèles et tableaux de bord de gestion de la relation contractuelle avec ses clients professionnels, tels que mis à disposition par son établissement bancaire, afin d'anticiper toutes dégradations de leur situation.
- Analyser le niveau de confiance et de fidélisation de ses clients professionnels, en accord avec les pratiques et les objectifs de son établissement bancaire, en vue d'optimiser ses résultats.

Blocs de compétences

RNCP34782BC01 — Développer un portefeuille de clients professionnels

LISTE DE COMPÉTENCES

- Identifier les prospects potentiels de sa zone de proximité, en segmentant la cible par importance de l'activité, en vue de préparer une action commerciale correspondant aux objectifs de son établissement bancaire.
- Collecter toutes informations utiles sur les prospects identifiés, en utilisant les informations juridiques et commerciales disponibles, en vue d'évaluer les possibilités d'établir une relation contractuelle profitable à son établissement bancaire.

- Mener une campagne de prise de rendez-vous avec les prospects identifiés, en choisissant des modes d'approche adaptés aux clients, afin d'optimiser le résultat (nombre et qualité des rendez-vous fixés) en accord avec les objectifs de son établissement bancaire.
- Connaître et utiliser les indicateurs de risques techniques, juridiques et financiers tels que modélisés par son établissement bancaire et susceptibles d'affecter la situation des clients professionnels, en vue de segmenter son portefeuille par niveaux de risques.
- Adapter la gestion de son portefeuille de clients professionnels selon les niveaux de risque identifiés, en vue de renforcer les dispositifs de suivi et de prévention des dégradations.
- Connaître et utiliser les indicateurs de performance commerciale d'un portefeuille de clients professionnels tels que modélisés par son établissement bancaire, en vue d'assurer une gestion fine de celui-ci et d'optimiser ses résultats.
- Présenter les résultats d'un portefeuille en comité de direction, en mettant en évidence les principaux leviers de la performance, en vue de proposer des axes d'amélioration.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Épreuve orale à partir d'une mise en situation professionnelle (80% de la note)
- Épreuve écrite (20% de la note)

RNCP34782BC02 — Approcher, conseiller et équiper un client professionnel

LISTE DE COMPÉTENCES

- Mener une analyse technique, juridique, fiscale et sociale d'une entreprise à partir des documents fournis par le client et disponibles, en vue de préparer la conduite efficace d'un entretien commercial.
- Compléter l'analyse technique, juridique, fiscale et sociale d'une entreprise lors de l'entretien avec le chef d'entreprise, par des questions appropriées, dans le but d'initier une relation contractuelle sincère et durable.
- En dialogue avec un client professionnel, établir la liste des besoins explicites ou implicites de son entreprise, en vue de définir des priorités d'action.
- Pour chacun des besoins identifiés, préciser et chiffrer les flux et montants concernés, afin d'orienter la recherche de solutions appropriées.
- Identifier l'ensemble des risques techniques, juridiques, fiscaux et sociaux liés à la situation et aux projets d'un client professionnel, afin de situer ceux-ci sur une échelle d'occurrence et de gravité.
- Mener une analyse approfondie des risques identifiés, afin de déterminer leur impact à moyen et long terme sur la situation financière de l'entreprise.
- En concertation avec un client professionnel, adapter les priorités d'action à l'analyse de risques, en vue de mettre en place les dispositifs de prévention appropriés.
- En accord avec l'analyse des besoins d'un client professionnel et avec l'analyse des risques liés à sa situation, identifier les solutions de financement optimales pour son entreprise, en vue de rédiger une proposition réaliste et conforme aux aspects juridiques et fiscaux de la réglementation.
- Identifier les produits financiers répondant aux besoins du client et situés dans le cadre d'une maîtrise optimale des risques liés à sa situation, afin de compléter la proposition contractuelle à lui présenter.
- Présenter au client professionnel les produits proposés, en mettant à sa disposition l'ensemble des informations nécessaires à leur justification.
- Établir les projections à moyen et long terme conformes à l'information financière disponible, en vue de faire apparaître l'intérêt des produits proposés au regard de la solution recherchée et de conclure la négociation.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Épreuve orale à partir d'une mise en situation professionnelle (80% de la note)
- Épreuve écrite (20% de la note)

RNCP34782BC03 — Construire et gérer une relation durable avec ses clients professionnels

LISTE DE COMPÉTENCES

- Utiliser les modèles et outils numériques sécurisés mis à disposition par son établissement bancaire pour manager la relation-client, en vue de renforcer la confiance et la fidélisation des clients professionnels.
- Identifier les informations utiles et réglementaires sur ses clients professionnels, concernant leurs entreprises et leurs situations patrimoniales, en vue d'assurer un suivi technique et commercial de la relation.
- Constituer et tenir à jour une base de données techniques, juridiques, fiscales et sociales, en relation avec les experts de son établissement bancaire, afin d'être à même d'informer ses clients professionnels à chaque étape de leur développement.

- Utiliser les modèles et tableaux de bord de gestion de la relation contractuelle avec ses clients professionnels, tels que mis à disposition par son établissement bancaire, afin d'anticiper toutes dégradations de leur situation.
- Analyser le niveau de confiance et de fidélisation de ses clients professionnels, en accord avec les pratiques et les objectifs de son établissement bancaire, en vue d'optimiser ses résultats.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Épreuve orale à partir d'une mise en situation professionnelle (80% de la note)
- Épreuve écrite (20% de la note)

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le(la)

Conseiller(ère) de clientèle professionnelle exerce ses activités au sein de réseaux d'agences commerciales bancaires, compagnies d'assurance ou centres d'affaires, quelle que soit la taille des établissements nationaux ou régionaux concernés.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Le Conseiller(ère) de clientèle professionnelle peut occuper les fonctions suivantes :

Responsable de clientèle professionnelle,
Chargé(e) d'affaires professionnel,
Gestionnaire de clientèle professionnelle,
Conseiller(ère) commercial professionnels,
Chargé(e) de comptes professionnels,
Conseiller(ère) financier professionnels,
Chargé(e) de clientèle professions libérales.

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Certification AMF

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 continue, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

- Être titulaire d'un diplôme de niveau 5 (minimum), ou d'un titre de niveau 5 de la formation professionnelle.

Ou bien :

- Etre titulaire de la certification AMF (Autorité des Marchés Financiers).

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, VAE

3 personnes composent le jury : un membre de l'autorité de certification et deux experts-métier.

Base légale

Date de décision	23/07/2020
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	23/07/2023

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2018	9	0	100 %	100 %
2017	12	0	100 %	100 %

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP38042

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.gtformation.com/domaines-dexpertise/pros-agris/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/34782/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	44
Parcours menés à terme	45
Taux d'achèvement	102 %
Période	06/2022 – 09/2024

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	95
Montant total engagé	197 971 €

Coût moyen par dossier	2 084 €
Durée moyenne	112 h
Période	11/2020 – 07/2023
France compétences	91 %
Entreprise	9 %

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