

Conseiller bancaire clientèle de professionnels

RNCP36931 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	313
Formacode(s)	41002, 41092, 41075
Code(s) ROME	C1203, C1206
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	29/09/2022
Date d'échéance	29/09/2025

Certificateur(s)

ECOLE SUPERIEURE DE LA BANQUE · SIRET : 88087198300016

ECOLE SUPERIEURE DE LA BANQUE · SIRET : 88087198300230

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le Conseiller bancaire clientèle de professionnels a pour mission d'accompagner et d'aider les clients professionnels dans le développement de leurs activités.

D'une manière générale, le Conseiller 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.

ACTIVITÉS VISÉES

Réalisation du diagnostic d'un portefeuille de clients professionnels

Développement d'un portefeuille de clients professionnels

Intégration du cadre réglementaire

Gestion des risques liés à la situation du client professionnel

Décision du maintien, du développement, du désengagement de la relation

Conduite d'un entretien avec un professionnel

Proposition des solutions globales banque et assurances adaptées à la situation et aux besoins du professionnel

Concrétisation des solutions bancaires avec un client professionnel

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Analyser le marché et le potentiel liés à la zone de chalandise en s'inscrivant dans la stratégie de la banque pour rechercher des opportunités de développement du portefeuille

Pratiquer une veille économique, juridique, environnementale et fiscale pour anticiper les impacts des activités des clients de son portefeuille

Analyser le portefeuille de clients professionnels de la banque en examinant la composition notamment en termes de chiffres d'affaires et natures d'activités, les niveaux d'équipement et de risque pour mesurer son potentiel de développement

Elaborer la démarche commerciale auprès de la clientèle actuelle et des prospects en définissant les axes prioritaires du plan d'action commerciale à l'appui de l'analyse réalisée pour développer le PNB et le portefeuille

Organiser le plan d'action commerciale en planifiant des actions de fidélisation et de conquête et en rendant compte de son activité à sa hiérarchie pour développer le PNB et le portefeuille

Réaliser une veille réglementaire pour préserver la primauté et le respect des intérêts du client et de la banque, en s'informant des évolutions en matière de règles de déontologie, de conformité et réglementaires

Analyser l'environnement du client professionnel dans ses dimensions juridique, fiscale et sociale afin d'évaluer le risque économique

Réaliser une analyse financière en étudiant les documents financiers sur plusieurs années et les engagements en cours afin d'évaluer le risque financier

Etudier le fonctionnement du compte en s'assurant de la cohérence des flux avec l'activité du professionnel dans le respect de la réglementation afin d'évaluer le risque opérationnel

Décider quotidiennement des paiements ou des rejets à effectuer sur le compte en fonction du diagnostic réalisé et dans le respect des délégations accordées afin d'accompagner le client dans son activité professionnelle tout en gérant le risque pour la banque

Décider du développement, du maintien ou du désengagement de la relation en fonction du diagnostic réalisé et dans le respect des délégations accordées afin d'accompagner le client dans son activité professionnelle tout en gérant le risque pour la banque

Préparer l'entretien de découverte du professionnel en exploitant les ressources à disposition du conseiller pour qualifier les questions à poser lors de l'entretien

Réaliser un entretien de découverte du professionnel pour cartographier sa situation, ses besoins et ses objectifs dans le respect de la réglementation et de la déontologie en tenant compte des attentes spécifiques liées à une éventuelle situation de handicap

Proposer des produits et services liés au fonctionnement du compte et au traitement des flux en s'appuyant sur la découverte réalisée afin d'accompagner les besoins du professionnel en tenant compte des attentes spécifiques liées à une éventuelle situation de handicap

Proposer des financements en s'appuyant sur la découverte réalisée afin de répondre aux besoins conjoncturels et/structurels en tenant compte des attentes spécifiques liées à une éventuelle situation de handicap

Proposer des produits et services d'épargne bancaire et/ou financière en s'appuyant sur la découverte réalisée afin de répondre aux besoins conjoncturels et/ou structurels du professionnel en tenant compte des attentes spécifiques liées à une éventuelle situation de handicap

Proposer des produits et services d'assurance et de prévoyance en s'appuyant sur la découverte réalisée afin de répondre aux besoins conjoncturels et/ou structurels du professionnel en tenant compte des attentes spécifiques liées à une éventuelle situation de handicap

Proposer des produits et services liés à la sphère privée en s'appuyant sur le diagnostic de sa situation patrimoniale afin de répondre aux besoins privés du professionnel en tenant compte des attentes spécifiques liées à une éventuelle situation de handicap

Négocier avec le professionnel en argumentant et en répondant à ses questions et ses objections pour respecter à la fois les intérêts et les objectifs du professionnel et les objectifs commerciaux/équilibres financiers de la banque en tenant compte des attentes spécifiques liées à une éventuelle situation de handicap

Conclure la vente des solutions proposées en s'assurant de l'adhésion du professionnel afin de développer et pérenniser la relation dans le temps en tenant compte des attentes spécifiques liées à une éventuelle situation de handicap

Blocs de compétences

RNCP36931BC01 — Analyser et développer un portefeuille de clients professionnels

LISTE DE COMPÉTENCES

Analyser le marché et le potentiel liés à la zone de chalandise

Pratiquer une veille économique, juridique, environnementale et fiscale

Analyser le portefeuille de clients professionnels de la banque

Elaborer la démarche commerciale auprès de la clientèle actuelle et des prospects

Organiser le plan d'action commerciale

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Cas pratique, puis soutenance orale devant jury

RNCP36931BC02 — Gérer les risques des professionnels

LISTE DE COMPÉTENCES

Réaliser une veille réglementaire

Analyser l'environnement du client professionnel dans ses dimensions juridique, fiscale et sociale

Réaliser une analyse financière en étudiant les documents financiers et les engagements en cours

Etudier le fonctionnement du compte

Décider quotidiennement des paiements ou des rejets à effectuer sur le compte

Décider du développement, du maintien ou du désengagement de la relation en fonction du diagnostic réalisé et dans le respect des délégations accordées

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Cas pratique écrit plaçant le candidat face à une problématique de risque

RNCP36931BC03 — Développer la relation avec un client professionnel

LISTE DE COMPÉTENCES

Préparer l'entretien de découverte du client professionnel

Réaliser un entretien de découverte du professionnel

Proposer des produits et services liés au fonctionnement du compte et au traitement des flux

Proposer des financements en s'appuyant sur la découverte réalisée

Proposer des produits et services d'épargne bancaire et/ou financière

Proposer des produits et services d'assurance et de prévoyance

Proposer des produits et services liées à la sphère privée

Négocier avec le professionnel

Conclure la vente des solutions proposées

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Cas pratique écrit dans lequel le candidat est appelé à qualifier les risques, mener une étude de faisabilité en termes de financement et établir des recommandations en termes de flux et/ou services associés, identifier des offres.

Epreuve orale sous forme de jeu de rôles mettant le candidat dans une situation d'entretien prospect/client.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le métier de Conseiller(e) bancaire clientèle de professionnels appartient à la filière Force de vente des métiers de la banque à réseau.

Le Conseiller(e) bancaire clientèle de professionnels est rattaché hiérarchiquement soit à un Directeur d'agence, soit à un Directeur d'entité multi-sites, soit à un Directeur de centre d'affaires. Il bénéficie d'une autonomie certaine dans l'organisation de son activité, dans la gestion de son portefeuille et dans le développement des relations extérieures à finalité commerciale.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Conseiller clientèle professionnelle

Chargé d'affaires professionnels

Conseiller de clientèle professions indépendantes

Chargé de clientèle professions libérales

Chargé de clientèle particuliers-professionnel

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

L'activité du Conseiller(e) bancaire clientèle de professionnels n'est pas réglementée, dans le sens où il n'est pas requis la détention d'une autorisation pour exercer.

Néanmoins, la réglementation, liée à l'exercice d'un métier sensible puisqu'il consiste notamment à fournir des conseils financiers aux clients, est très contraignante pour la réalisation de certaines opérations.

En outre, une autorisation ou une obligation de formation est requise pour exercer certaines activités, telles que : le démarchage, avec l'obligation de détention d'une carte professionnelle,

la vente de produits financiers, qui nécessite un niveau de connaissances professionnelles minimales des acteurs des

marchés financiers défini par l'AMF (Autorité des Marchés Financiers), et validé par un examen, l'intermédiation en assurance, en opérations de banque et en services de paiement qui nécessite d'avoir suivi un volume minimum de formation, ou de détenir un diplôme avec une nomenclature NSF 313, ou de bénéficier d'une expérience professionnelle liée à la réalisation des opérations visées, afin de répondre aux conditions de capacités professionnelles de l'Orias, la vente de crédits immobiliers dans le cadre de la Directive Crédit Immobilier (DCI) et de ses obligations de formation ou équivalence (nomenclature NSF 313).

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

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

La certification s'adresse à tout candidat titulaire d'un diplôme bac+2 minimum ou d'une certification RNCP de niveau 5 minimum ou les personnes pouvant justifier d'une expérience professionnelle d'au moins 2 ans sur le domaine « banque, assurance, finance ».

Les candidats ne répondant pas à cette condition peuvent toutefois accéder à la certification par le biais de la Validation des Acquis Professionnels (VAP)

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

Le jury est composé de 4 membres :

Le Directeur de l'Offre ou Le Responsable de la Certification de l'Ecole Supérieure de la banque

Le Responsable du Diplôme ou son représentant

Deux professionnels (un spécialiste du métier – salariés / un de la fonction

RH – Employeur)

COMPOSITION DU JURY — VAE

Le jury est composé de 3 membres :

Le Responsable du Diplôme ou son représentant

Deux professionnels du métier

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 de décision	29/09/2022
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	29/09/2025

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2020	813	2	95 %	—
2019	725	2	97 %	62 %
2018	812	0	96 %	56 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS
RNCP11651

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/36931/>

Se former en apprentissage

Formations en apprentissage	2
Organismes gestionnaires (CFA)	1
Organismes formateurs	1
Régions couvertes	1
Départements couverts	2
Organismes certifiés Qualiopi	1

Catalogue des formations en apprentissage — réseau des Carif-Oref. Sans frais pour l'alternant : formation financée par l'OPCO de la branche (NPEC).

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	667
Parcours menés à terme	213
Taux d'achèvement	32 %
Période	03/2023 – 06/2026

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	651
Montant total engagé	2 364 470 €
Coût moyen par dossier	3 632 €
Durée moyenne	115 h
Période	02/2023 – 09/2025
France compétences	73 %
Entreprise	26 %
Reste à charge titulaire	1 %
France Travail	0 %
Compte d'engagement citoyen	0 %
Régions	0 %

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