

CQP Chargé d'affaires entreprises

RNCP37094 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	313
Formacode(s)	41092
Code(s) ROME	C1206, C1203
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Convention collective	3161 — Personnel des banques
Date d'enregistrement	23/11/2022
Date d'échéance	23/11/2025

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

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

Organisme	SIRET	Habilitation
CAP COMPETENCES - ACTIVATEUR DE TALENTS	41988381400024	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

- Préparation et suivi de l'activité commerciale
- Evaluation des résultats et reporting
- Suivi de la relation client
- Préparation des entretiens
- Conduite des entretiens
- Négociation contractuelle
- Démarche d'après-vente et suivi de la relation-client
- Conquête de nouveaux clients
- Analyse des risques
- Prévention et gestion des dégradations
- Adaptation de la prospection aux normes réglementaires et évolutions législatives

COMPÉTENCES ATTESTÉES

20 compétences réparties en 4 blocs de compétences et qui permettent de :

- Piloter un portefeuille de clients Entreprises dans une relation omnicanale
- Préparer et conduire des entretiens avec des clients Entreprises
- Mener la Conquête d'une nouvelle clientèle Entreprises
- Piloter la gestion des risques

Blocs de compétences

RNCP37094BC01 — Piloter un portefeuille de clients Entreprises dans une relation omnicanale

LISTE DE COMPÉTENCES

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.

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.

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.

Evaluer ses résultats en utilisant les outils préconisés par l'entreprise, en vue d'identifier les causes des écarts par rapport aux objectifs.

Personnaliser la relation quel que soit le canal utilisé et assurer son suivi, afin de la préserver et la renforcer.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Questionnaire professionnel par thématique, Mise en situation professionnelle avec un expert métier et formalisation, Document de synthèse argumenté pour présentation :

- Evaluation d'un diagnostic du portefeuille présenté à la commission d'évaluation.
- Evaluation par le tuteur, en situation professionnelle.
- Présentation à la commission d'évaluation.

RNCP37094BC02 — Préparer et conduire des entretiens avec des clients Entreprises

LISTE DE COMPÉTENCES

Situer le cadre de l'entretien en s'adaptant au client et à sa situation, afin d'établir un climat de confiance.

Exploiter les données socio-commerciales, économiques et financières du client, en utilisant les outils de préparation d'entretien et d'étude des éléments financiers, pour identifier les opportunités et les risques inhérents à la situation de celui-ci.

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.

Proposer des produits et services correspondant aux besoins dans une approche multi-canal, en vue d'optimiser la satisfaction client et d'assurer la pérennité de la relation.

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.

Mettre en œuvre une démarche d'après-vente valorisante et respectueuse des engagements, afin de renforcer la confiance des clients.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Questionnaire Professionnel, Etude de cas, Mise en situation professionnelle avec un expert métier et formalisation, et Document de synthèse argumenté pour présentation :

- Evaluation par le tuteur, en situation professionnelle.
- Questionnaire professionnel
- Sujet tiré au sort et présentation à la commission d'évaluation.
- Présentation à la commission d'évaluation

RNCP37094BC03 — Mener la Conquête d'une nouvelle clientèle Entreprises

LISTE DE COMPÉTENCES

Solliciter des recommandations auprès de ses clients en vue d'élargir la prospection.

Cibler et préparer ses actions de conquête en accord avec les objectifs de développement.

Promouvoir la prescription par une démarche rationnelle et organisée, de façon à favoriser la venue de nouveaux

clients.

Représenter son entreprise en externe lors de manifestations ou d'animations de réunions

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle avec un expert métier et formalisation, et Document de synthèse argumenté pour présentation :

- Evaluation par le tuteur, en situation professionnelle
- Présentation à la commission d'évaluation

RNCP37094BC04 — Piloter la gestion des risques

LISTE DE COMPÉTENCES

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.

Détecter les signaux d'alerte en vue de définir une stratégie de prévention et de traitement des dégradations.

Adapter les offres au "profil-risque" du client tel qu'il ressort de l'analyse afin de prévenir les dégradations potentielles.

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.

Entretenir son expertise par une veille active visant à intégrer les modifications et les évolutions réglementaires et législatives du marché Entreprises

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Questionnaire professionnel, Etude de cas, et Mise en situation professionnelle avec un expert métier et formalisation :

- Evaluation par le tuteur, en situation professionnelle.
- Sujet tiré au sort et présenté à la commission d'évaluation.
- Questionnaire professionnel
- Diagnostic présenté à la commission d'évaluation

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

Analyste risques

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

L'exercice du métier est conditionné

au fait d'avoir suivi les formations réglementaires relatives à la capacité professionnelle : Certification AMF (articles 313-7 à 313-39 du livre III du règlement général de l'AMF - instruction de l'AMF DOC-2010-09) et Capacité d'intermédiation en assurance (articles R.512-8 et 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).

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, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

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

PRÉREQUIS À LA VALIDATION

Être titulaire de la certification AMF

Les candidats qui postulent à l'obtention individuelle du bloc 2 devront avoir préalablement obtenu la certification du bloc 4.

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

Le Jury est composé de 3 professionnels métier

Base légale

Date de décision	23/11/2022
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	23/11/2025

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2021	47	0	92 %	—
2020	31	0	100 %	—
2019	64	0	100 %	96 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP34763

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP41488

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37094/>