

# Master 2 Carrières de la Banque et de l'Assurance : Conseiller Clientèle de Professionnels (CBA)

Niveau de recrutement : BAC + 4

Durée de la formation : 1 an

Stage : oui / Alternance : oui

Ouvert en :

- Formation initiale
- Formation continue

Effectif : 30 étudiants



## Objectifs de la formation

Le parcours **Carrières de la Banque et de l'Assurance, Conseiller de la Clientèle des Professionnels (CCPro)** est un diplôme de référence réalisé en partenariat avec le **Centre de Formation de la Profession Bancaire (C.F.P.B.)**.

C'est une formation très spécialisée offrant une vision précise de la clientèle des professionnels (les Artisans, les Commerçants, les Professions libérales et les entreprises dont le chiffre d'affaires est, le plus souvent, inférieur à un million cinq cent mille euros).

L'objectif est de former des cadres commerciaux, maîtrisant les divers aspects de la banque et de l'assurance et aptes à s'adapter aux exigences d'un monde professionnel en constante évolution. Elle vise à développer chez les titulaires une double compétence en les dotant de qualités techniques et commerciales.

Cette formation ouverte en contrat de professionnalisation et en apprentissage permet aux étudiants d'alterner les enseignements à l'Institut d'Administration des Entreprises (I.A.E.) de l'Ecole Universitaire de Management (E.U.M.) et l'expérience dans un établissement.

# Master 2 Carrières de la Banque et de l'Assurance : Conseiller Clientèle de Professionnels (CBA)



## Enseignements en 2<sup>e</sup> année de master

### SEMESTRE 3

<b>UE 1 : Les fondamentaux du métier de CCPro.</b>	
Communication professionnelle et management	28 h
Anglais (TOEIC)	21 h
Analyse dynamique des entreprises	35 h
Environnement économique	21 h
<b>UE 2 : Les besoins du client professionnel</b>	
Besoins privés du pro	21 h
Gestion du patrimoine et de la retraite	35 h
Gestion de la Relation Client et marché des professionnels	28 h
Méthodes de vente	21 h
<b>UE 3 : L'application des acquis 1</b>	
1 <sup>ère</sup> période en entreprise ou PMR	

### SEMESTRE 4

<b>UE 4 : L'approche de la clientèle</b>	
Caractéristiques juridiques et fiscales	21 h
Ouverture de compte et produits attachés	28 h
Risques économiques et commerciaux	14 h
Comportements commerciaux et DIGITAL	35 h
<b>UE 5 : Le suivi du client professionnel</b>	
Développement et gestion de portefeuille	21 h
Réponses aux besoins de financement	35 h
Suivi du professionnel au quotidien	14 h
Maîtriser les conditions et négocier	28 h
<b>UE 6 : L'application des acquis 2</b>	
Mémoire de spécialité	
2 <sup>ème</sup> période en entreprise ou stage de fin d'études	

**TOTAL** 406 heures

# Master 2 Carrières de la Banque et de l'Assurance : Conseiller Clientèle de Professionnels (CBA)



## Enseignements en 2<sup>e</sup> année de master

Organisation de l'année  
universitaire 2018-2019

A la demande des établissements de ce secteur l'alternance a été mise en place par quinzaine, deux semaines de cours sur la base de 35 heures chacune puis deux semaines en entreprise. Ce rythme correspond aux étudiants en contrat de professionnalisation ou en contrat d'apprentissage.

Les cours commencent en septembre et se terminent en avril, sachant qu'une année universitaire commence début septembre d'une année N et se termine fin septembre de l'année N+1.

Les étudiants en formation initial sont souvent ceux qui ne sont pas encore prêts pour l'alternance. Ils suivent les cours suivant le même rythme que les autres et ils bénéficient d'une préparation particulière lorsque les alternants sont en entreprise afin d'obtenir un stage de pré-embauche d'une durée d'environ 5 mois qui débute lorsque les cours sont terminés au mois d'avril. Ce dispositif permet aux étudiants en formation initiale d'avoir le même taux d'insertion que les étudiants en alternance.

---

Les enseignements du **semestre 3** sont plutôt des enseignements universitaires même s'il y a déjà des cours concernant les techniques du domaine de banque et de l'assurance et l'évaluation des étudiants se fait selon les modalités du contrôle continu.

Les enseignements du **semestre 4** sont essentiellement des enseignements professionnels et ils font l'objet de contrôles continus et d'examens finaux écrits et oraux.

Ces examens finaux sont organisés nationalement par le Centre de Formation de la Profession bancaire et permettent aux étudiants d'obtenir une **certification professionnelle** dans la mesure où l'ensemble des compétences professionnelles nécessaires à l'exercice du métier de CCPro ont été intégrées dans les Unités d'Enseignements de ce parcours.

# Master 2 Carrières de la Banque et de l'Assurance : Conseiller Clientèle de Professionnels (CBA)



## Compétences – Métiers – Poursuite d'étude

<p>COMPETENCES ET CONNAISSANCES ACQUISES</p>	<p>En fin de cursus, l'<b>objectif</b> est d'avoir appris le <b>métier de Chargé de la Clientèle des Professionnels</b> (Artisans, Commerçants, Professions libérales et TPE ou PME). De nombreuses compétences sont développées :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Maîtriser l'environnement juridique et fiscal du client professionnel</li> <li>• Mener une découverte client</li> <li>• Maîtriser l'entrée en relation avec un professionnel</li> <li>• Organiser et mener des actions de prospection et de fidélisation</li> <li>• Maîtriser l'offre et le montage des crédits aux professionnels</li> <li>• Suivre et gérer les risques du client au quotidien</li> <li>• Analyse un fonds de commerce et suivre une activité commerciale</li> <li>• Donner satisfaction à un client dans les meilleures conditions de rentabilité</li> <li>• Etc.</li> </ul>
<p>ENTREPRISES &amp; SECTEURS D'ACTIVITES</p>	<p>Compte tenu des besoins des établissements du secteur de la banque et dans une moindre mesure de l'assurance, <b>tous les établissements</b> du secteur <b>bancaires</b> et <b>quelques établissements d'assurance</b> sont intéressés par ce métier et sont à la recherche de potentiel à développer.</p>
<p>LES METIERS VISES</p>	<p>Les diplômés du Master accèdent prioritairement aux postes de :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Chargé de la clientèle des Professionnels (CCPro)</b></li> <li>• <b>Chargé d'affaires de la clientèle Professionnelle (CAP)</b> Remarque : ces deux dénominations correspondent au même métier</li> <li>• <b>Responsable de bureau</b></li> <li>• <b>Conseiller en assurance</b></li> </ul> <p>A moyen terme, des évolutions sont sur des postes de</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>management</b>, le directeur d'agence,</li> <li>• <b>formation</b>, l'animateur commercial,</li> <li>• <b>spécialiste</b>, le chargé d'affaires entreprises (pour les entreprises qui ont un chiffre d'affaires supérieur à un million cinq cent mille euros).</li> </ul>
<p>INSERTION PROFESSIONNELLE</p>	<p>L'enquête insertion des diplômés est disponible sur le site l'Université Clermont Auvergne (UCA) <a href="http://www.uca.fr/formation/-insertion-professionnelle/devenir-des-diplomes/">http://www.uca.fr/formation/-insertion-professionnelle/devenir-des-diplomes/</a></p>

# Master 2 Carrières de la Banque et de l'Assurance : Conseiller Clientèle de Professionnels (CBA)



## Les plus de la formation

Cette formation est proposée par l'IAE Auvergne qui est une **Ecole Universitaire de Management (EUM)**, membre du réseau des 32 Instituts d'Administration des Entreprises (IAE) existant en France.

Depuis le début des années 2000, le responsable pédagogique de cette formation a su **faire évoluer et développer des formations en collaboration avec les dirigeants des établissements du secteur de la banque et de l'assurance** pour la plupart des métiers commerciaux de l'agence (DEUST, pour l'attaché commercial, Licence Professionnelle, pour le Chargé de la Clientèle des particuliers et MASTER pour le Chargé de la Clientèle des Professionnels (CCPro) ou le Chargé d'Affaires Professionnel (CAP)).

Depuis 2006, un fort partenariat a été développé avec le **Centre de Formation de la Profession Bancaire (C.F.P.B.)** qui participe à la réalisation de la formation en :

- sélectionnant les meilleurs professionnels pour les enseignements pratiques
- mettant à la disposition des étudiants une plate-forme e-learning pour les enseignements professionnels
- délivrant un **certificat professionnel** d'aptitudes pour l'exercice du métier de CCPro, pour les étudiants réussissant les épreuves professionnelles.

Ce parcours permet aux étudiants de se **confronter aux outils et aux méthodes propres au domaine de la banque et de l'assurance et à la réalité du terrain**. C'est en particulier grâce à l'alternance en contrat de professionnalisation et en contrat d'apprentissage ou au stage de fin d'études que cette confrontation se fera.

**En rejoignant ce parcours de Master, vous développerez votre potentiel et vos compétences et vous assurerez votre avenir professionnel.**

L'alternance et le stage de professionnalisation permettent d'associer la formation à l'université à une expérience pratique au sein d'un établissement : une banque ou une compagnie d'assurance. Cela présente l'avantage pour les étudiants de **développer de véritables compétences professionnelles** et pour beaucoup d'entre eux d'être confirmés dans leur fonction à l'issue de la formation.

***Parce que l'excellence ne s'achète pas,  
elle se construit à l'IAE Auvergne - Ecole Universitaire de Management***

# Master 2 Carrières de la Banque et de l'Assurance : Conseiller Clientèle de Professionnels (CBA)



> Lieux d'enseignement

IAE Auvergne - Ecole Universitaire de Management  
11, avenue Charles-de-Gaulle CS 20273 63008  
CLERMONT-FERRAND



> Contacts

Responsable(s) de la formation :

Rodolphe JONVAUX

Tel. +33684790302

[Rodolphe.JONVAUX@uca.fr](mailto:Rodolphe.JONVAUX@uca.fr)

Formation initiale :

Monique JARLIER

Tel. +33473177764

[Monique.JARLIER@uca.fr](mailto:Monique.JARLIER@uca.fr)

Formation continue :

Morgane BOURDASSOL

Tel. +33473177767

[fc.iae@uca.fr](mailto:fc.iae@uca.fr)

