

Master 2

Semestre 3

U1: Séminaire de professionnalisation:
L'environnement du CCPRO et l'entrée en
relation

U2: Séminaire de professionnalisation:
Les besoins fondamentaux du professionnel

U3: Environnement économique et
management des risques

U4: Outils et techniques de la gestion de
portefeuille

U5: Outils et pratiques de la gestion et de
l'analyse financière

Semestre 4

U1: Séminaire de professionnalisation:
Pilotage d'un portefeuille de clients
professionnels

U2: Séminaire de professionnalisation:
L'approche patrimoniale du professionnel

U3: Ingénierie patrimoniale, réglementation
et conformité



ISEM

Campus de St Jean d'Angely
24, avenue des Diables Bleus
06 357 NICE Cedex 04



Bureau des Masters : Jeanne Scheit

master2-isem@unice.fr
Service Relations Entreprises
isem.relations-entreprises@unice.fr



unice.fr/isem



Master 2 parcours Conseiller Clientèle de Professionnels

Mention Monnaie, Banque, Finance, Assurance

U : Unité d'enseignement
Programme susceptible de modifications

Les informations contenues dans ce document peuvent
faire l'objet de modifications ultérieures.
Elles vous sont communiquées à titre indicatif

Ne pas jeter sur la voie publique

Ce master forme des collaborateurs de banque, rapidement opérationnels sur des **postes de Conseiller clientèle de professionnels** (commerçants, artisans, professions libérales, entrepreneurs individuels...).

Très recherchés par les établissements bancaires, ils gèrent les besoins privés et professionnels de leurs clients.

Ce master est un **double diplôme** : un diplôme d'état doublé d'un diplôme professionnel reconnu par toute la profession.

Il dispense des formations opérationnelles intégrant l'ensemble des situations de travail du métier.

Une formation réalisée par des universitaires et des formateurs **issus du secteur bancaire** et du soutien par l'équipe pédagogique dédiée.

Compétences acquises

A l'issue de la formation, un étudiant est capable de :

- Comprendre l'environnement économique, juridique, social et fiscal de la clientèle professionnelle
- Maîtriser la négociation commerciale avec les clients professionnels et les compétences techniques et relationnelles permettant de conseiller la clientèle
- Identifier et maîtriser les risques

Les + de la formation

- Partenariat avec le Centre de Formation de la Profession Bancaire (CFPB)
- Obtention de la certification professionnelle de Conseiller Clientèle de Professionnels délivrée par le CFPB
- Formation 100% en alternance

Insertion professionnelle

Ce parcours **100% en alternance**, nécessite l'obtention d'un contrat de professionnalisation ou contrat d'apprentissage.

Le rythme d'alternance est de 3 jours à l'ISEM, 2 jours en entreprise.

Quels métiers ?

- Conseiller clientèle de professionnels
- Responsable de point de vente ou d'agence
- Analyste des risques et engagements
- Chargé d'affaires PME/PMI
- Manager en exploitation bancaire
- Gestion clientèle bancaire
- Relation clients, banque/finance

Comment candidater ?

Etre titulaire d'un **Master 1 MBFA** ou d'un **master à dominante économie, gestion, finance**.

Les candidats intéressés doivent déposer un dossier via la **plateforme e-candidat**.

Une première sélection sur dossier donnera lieu à un entretien oral avec des membres de l'équipe pédagogique (enseignants, chercheurs d'université et de professionnels).

L'obtention d'un contrat d'alternance constituera un atout dans le processus de sélection.

Ce master est 100% en alternance, l'inscription ne sera donc définitive que lorsque la signature du contrat est réalisé.

Les étudiants bénéficieront du soutien du département Relations Entreprises de l'ISEM.

Contact :
Marie-José Tesquet & Patricia Lamoureux
isem.relations-entreprises@unice.fr
Tél : 04 89 15 20 55/34

Témoignages d'anciens



Cindy Moretti
Promotion 2016

Après un Master MBFA-Conseiller de Clientèle de Professionnels à l'ISEM, je suis maintenant Chargée d'Affaires Professionnels au CIC.



Pierre Mathieu
Promotion 2013

Après une licence Banque-Assurance-Finance et un Master MBFA-Conseiller de Clientèle de Professionnels à l'ISEM, je suis maintenant Directeur d'agence à la Banque Populaire Méditerranée (BPMED).