

RNCP 40591

BAC +5

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Cette formation vise à former des professionnels capables d'optimiser des missions telles que la prospection, l'amélioration de l'expérience client ainsi que la mise en oeuvre des stratégies commerciales dans le secteur bancaire sur le marché des professionnels.

Vous accompagnerez les projets d'une clientèle diversifiée composée de professions libérales, artisans, commerçants, TPE.

COMPÉTENCES VISÉES

- Analyser son marché et identifier les opportunités d'affaires.
- Appréhender l'environnement économique, juridique et fiscal de la clientèle professionnelle.
- Réaliser un diagnostic économique et financier d'une entreprise.
- Contribuer au développement de son portefeuille en proposant des produits/services adaptés aux besoins des clients/prospects.
- Maîtriser la gestion du risque et agir dans le respect des règles de conformité.
- Piloter la performance commerciale.
- Maîtriser l'omnicanalité et l'approche client sur-mesure.

ENTREPRISES D'ACCUEIL

- CRÉDIT AGRICOLE
- BRED / CAISSE D'ÉPARGNE
- LCL
- BNP PARIBAS
- CRÉDIT MUTUEL / CIC
- SOCIÉTÉ GÉNÉRALE
- BNP Paribas
- Thémis Banque
- AXA

MÉTIER VISÉ

- Chargé d'affaires dans le secteur financier/bancaire
- Chargé de développement clientèle professionnels
- Conseiller de clientèle artisans, commerçants, professions libérales

EXEMPLES DE MISSIONS EN ALTERNANCE

- Appréhender l'environnement économique, juridique et fiscal de la clientèle professionnelle.
- Établir un diagnostic économique et financier d'un projet de création ou de rachat d'entreprise.
- Contribuer au développement de son portefeuille en proposant des produits/services adaptés aux besoins des clients/prospects
- Conduire des analyses du risque visant à déterminer son assurabilité sur le plan technique et réglementaire
- Négocier et rédiger des offres commerciales et des contrats bancaires.
- Mettre en place des outils d'évaluation, la réalisation d'études afin de déterminer les relations risques / rentabilité
- Transposer les dispositions réglementaires liées à la conformité dans les outils et les procédures internes de l'entreprise

CONDITIONS D'ADMISSION



Licence Professionnelle Assurance Banque Finance, Licence Professionnelle dans le domaine commercial, BUT TC, BUT GEA

Admission sur dossier et éventuellement entretien de motivation

DÉLAIS DE TRAITEMENT :

- De 2 à 5 jours après dépôt du dossier complet et la convocation à un entretien.
- Une fois admissible, le CFA vous accompagne dans la recherche d'un contrat d'alternance : ateliers techniques de recherches et mise en relation avec nos entreprises partenaires dès janvier.
- La validation finale est liée à l'obtention d'un contrat en alternance, de votre licence et des places disponibles.

ENVIE DE DEVENIR UN EXPERT DANS LE CONSEIL CLIENTÈLE DES PROFESSIONNELS ?

Obtenez les compétences nécessaires pour développer un portefeuille de clients professionnels et proposer des solutions adaptées aux besoins des clients professionnels.

Rejoignez notre Titre Manager de la stratégie commerciale, spécialisation Banque des Professionnels !

ORGANISATION DES ÉTUDES



Durée de la formation : 2 ans



Début de la formation : Mi-septembre



Modalités d'accès :
Contrat d'apprentissage ou de
professionnalisation



Rythme d'alternance :
1 semaine CFA / 3 semaines Ent



50 places - 2 groupes

CONTACTS

Coordinateur pédagogique

David CHOIN

d.choin@cfadescartes.fr

Secrétariat pédagogique

scolarite@cfadescartes.fr



CFA DESCARTES SUP 21-25 RUE GALILÉE
77420 CHAMPS-SUR-MARNE
(RER A NOISY-CHAMPS)



+ D'INFOS SUR L'APPRENTISSAGE :
WWW.CFADESCARTES.FR

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

Pour découvrir le programme pédagogique détaillé, les méthodes utilisées et les modalités d'évaluation : téléchargez la fiche sur le site du CFA Descartes SUP rubrique « Formations ».



LES + DE LA FORMATION

UN NOUVEAU CAMPUS AU CŒUR DE LA VIE ÉTUDIANTE

Aux portes de Paris (RER A) un cadre de formation moderne, à taille humaine, connecté aux entreprises du territoire.

LA PROXIMITÉ QUI FAIT LA DIFFÉRENCE

100 % des admis sont accompagnés dans leur recherche d'entreprise grâce à un réseau solide de partenaires locaux et nationaux.

UN ACCOMPAGNEMENT À 360°

Des formateurs passionnés, des coaches engagés, des outils numériques à la pointe. Vie étudiante, orientation, mobilité, handicap : un accompagnement humain et personnalisé à chaque étape.

UNE COMMUNAUTÉ QUI OUVRE DES PORTES

Une communauté active d'Alumni, des événements de networking et des projets collaboratifs pour booster votre réseau et votre employabilité dès la formation.

UN TREMPLIN VERS LE MONDE

Des programmes d'ouverture internationale : Erasmus+, échanges et partenariats européens

DES RÉSULTATS CONCRETS

Pourcentage élevé de réussite aux diplômes, plateforme pédagogique dédiée, certifications reconnues (OrthographIQ, etc.) et des opportunités réelles de progression rapide en entreprise.