

BAC
+5

ECTS
60

MASTER RESPONSABLE DE CLIENTÈLE PRO / AGRI

FORMATION PAR APPRENTISSAGE

OBJECTIFS

- Acquisition d'une double compétence en financement des artisans, commerçants, professions libérales et très petites entreprises ou des exploitations agricoles et en gestion du patrimoine personnel du chef d'entreprise ou du responsable de l'exploitation agricole
- Maîtrise les techniques financières nécessaires au montage des dossiers de crédit
- Initiation au management d'agence

DÉBOUCHÉS

- Conseiller commercial professionnel ou agricole
- Chargé de comptes professionnels ou agricoles
- Chargé de clientèle professionnelle ou agricole
- Evolutions possibles vers les fonctions de : Responsable / animateur d'unité commerciale

PUBLIC CONCERNÉ

Titulaires d'un Bac +3 et 180 ECTS

Ouverte à tous candidats quel que soit leur profil, à condition qu'ils présentent un projet professionnel cohérent et un contrat d'alternance.

Une remise à niveau en début de 1ère année de master permet à des étudiants venant de parcours variés d'intégrer cette formation avec succès.

CALENDRIER

RENTRÉE : Septembre

RYTHME : Alternance 3 semaines en entreprise / 3 semaines à l'école de septembre à juin. L'alternance peut se faire dans le cadre d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation ou d'un stage alterné.

Une entrée directement en M2 est possible.

Conditions d'admission

Ouverture des candidatures M1 & M2 : 10 janvier 2019

Clôture des candidatures : 15 février 2019

Entretien : 5 mars 2019

Recrutement sur dossier et entretien.

JOB DATING alternance le 11 mars 2019.

Être titulaire d'un contrat de professionnalisation ou d'un stage alterné.

Les candidats de nationalité étrangère doivent justifier d'un niveau de français avancé pour suivre cette formation (en savoir plus : cliquez [ici](#)). La décision est prise après analyse du mérite académique, des prérequis nécessaires et du projet professionnel.

Une entrée directement en M2 est possible. L'entrée en M2 se fait après étude de dossier, entretien et signature d'un contrat d'alternance avec un établissement financier. Le candidat doit avoir validé préalablement un M1 (ou équivalent) soit 240 ECTS dans un domaine en cohérence avec le métier visé (essentiellement Droit Economie Gestion).

Candidatures ouvertes du 15/02/2018 au 27/03/2018.

Coût de la formation

Droits d'inscription universitaires (à titre d'information 243€ en 2018-2019)

Unités d'enseignement

Environnement bancaire et financier : Fondamentaux (uniquement pour les non-titulaires d'une L3 BFA)	Analyse financière Economie de la banque et de l'assurance Droit bancaire Produits bancaires et d'assurance Marchés financiers Mathématiques et statistiques pour la finance Fiscalité des particuliers	102h
Environnement bancaire et financier : Approfondissements	Cas d'analyse financière Politique d'investissement Droit des sociétés Droit du crédit et des sûretés Crise et réglementation	60h
Techniques d'expression et de communication	Anglais Informatique	30h
Marchés financiers	Macroéconomie ouverte Gestion de portefeuille	63h
Communication	Anglais Entretien client	36h
Techniques bancaires et financières : généralités	Théorie du financement de l'entreprise Politique de financement Comptabilité consolidée Valeurs mobilières et opérations sur le capital Produits et techniques de la gestion collective	72h
Techniques financières et juridiques	Méthodes du diagnostic approfondi Pro ou Agri Suivi du risque Régimes matrimoniaux Succession	63h
Analyse économique	Économie industrielle Analyse de secteur (PRO) Éthique et finance Ingénierie sociale	63h
Professionnalisation	Méthodologie et bilan de l'insertion professionnelle Conférences, projets, certification	18h

Environnement économique et financier du Pro/Agri	Conjoncture économique et allocation d'actifs Caractéristiques du marché Pro et Agri > Le marché des pro/agri pour les banques > Les associations > Les relations avec l'environnement institutionnel Gestion de la relation bancaire	63h
Gestion de la relation client	Produits bancaires et IARD Pro ou Agri Négociation et vente : > Comportement commercial > Gestion de l'opposition et des conflits > 1 journée de coaching > Le rôle des courtiers Gestion et développement d'un portefeuille clients Cas de financement du pro > Cas d'analyse financière > Cas découverte activité Pro ou Agri	105h
Environnement juridique et fiscal du pro	Couple et société Fiscalité du pro ou de l'exploitation agricole > Les fondamentaux de la fiscalité > Cas pratique Droit des entreprises en difficultés Statut juridique, social et fiscal du dirigeant Statut juridique, social et fiscal du dirigeant Pro ou Agri	60h
Relations professionnelles et ouverture à la recherche	Méthodologie de la recherche Actualité économique et financière	24h
Cycle de vie de l'entreprise et solutions de financement Pro et Agri	Cas de financement pro et agri et cycle de vie > Cas de création pro > Cas sur le financement du cycle d'exploitation pro > Cas sur le financement de l'investissement pro > Cas de création agri > Cas sur le financement du cycle d'exploitation agri > Cas sur le financement de l'investissement agri > Cas sur le rachat et LBO > Les montages Holdings Immobilier professionnel et fonds de commerce ou baux ruraux > Fonds de commerce ou Baux ruraux > Séparation des actifs et de l'immobilier de l'entreprise	93h
Besoins privés du Pro/Agri	Assurance-vie Actualisation fiscale Assurance et prévoyance du chef d'entreprise Gestion de patrimoine du chef d'entreprise	54h
Management	Management d'équipe > Comportement management > Motivations Mise en situation de management Pilotage des plans d'actions commerciales	42h
Relations professionnelles et ouverture à la recherche	Approche globale : cas et oral de synthèse Pro et/ou Agri > Cas présenté d'approche globale > Oral de synthèse et préparation Mémoire professionnel Anglais des Affaires Conférences, projet et certification AMF	57h