

BAC
+5

ECTS
60

MASTER RESPONSABLE DE CLIENTÈLE PRO / AGRI

FORMATION CONTINUE

OBJECTIFS & COMPÉTENCES

- 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

Métiers visés :

- Conseiller commercial professionnel ou agricole
- Chargé de comptes professionnels ou agricoles
- Chargé de clientèle professionnelle ou agricole
- Responsable / animateur d'unité commerciale
- le métier de responsable de clientèle pour les professionnels (environ 85% de la chaque promotion)

Certains diplômés s'orientent vers la clientèle des particuliers soit pour évoluer vers la gestion de patrimoine soit en l'attente d'un poste de pro. A la marge, des diplômés occupent dès la sortie des postes de responsable de bureau ou d'encadrement de pro.

La spécificité agri conduit à l'occupation d'un poste de chargé d'affaires agricoles. Certains étudiants optent pour un poste de chargé de clientèle de particuliers dans l'attente d'un poste agri.

PUBLIC CONCERNÉ

- Titulaires d'un Bac +3 et 180 ECTS
 - Adéquation du projet professionnel
 - Cette formation s'adresse aux salariés travaillant dans le domaine de la comptabilité ou de la finance, ou dans le secteur de la banque ou de l'assurance, à des niveaux de responsabilité intermédiaire, et souhaitant évoluer vers des fonctions d'encadrement. Elle s'adresse également aux personnes en reconversion professionnelle.
 - Possibilité d'effectuer une demande de validation d'acquis pour les personnes n'ayant pas le niveau académique requis et justifiant d'une expérience professionnelle significative
 - Une remise à niveau en début de 1ère année de master permet à des salariés venant de parcours variés d'intégrer cette formation.
 - Possibilité d'organiser des formations dédiées intra/inter-entreprises. Voir "Formez & Recrutez"
- Les étudiants doivent être titulaires d'une licence (licence BFA, licence en économie, licence en droit...)

CALENDRIER

RENTRÉE : Septembre

RYTHME : Master en formation continue à Caen

Présentiel : Alternance 3 semaines en entreprise / 3 semaines à l'école de septembre à juin Des dispenses seront accordées selon l'expérience du stagiaire en formation continue.

Une entrée directement en M2 est possible. L'étudiant doit avoir validé préalablement un M1 (ou équivalent) soit 240 ECTS dans un domaine en cohérence avec le métier visé (essentiellement Droit Economie Gestion). L'année de M2 est obligatoirement en alternance avec le rythme 3 semaines en entreprises / 3 semaines à l'école.

Formation en présentiel en alternance sur 1 ou 2 ans (la seconde année l'alternance est obligatoire)

L'année de M1 peut ne pas être en alternance. Dans ce cas, pour les étudiants non titulaires de la licence parcours Banque Finance Assurance de l'université de Caen, un stage de 12 semaines est obligatoire en fin d'année.

Autres informations

Code CPF : 316666

Code RNCP : 34034 - <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/34034/>

Conditions d'admission

Le candidat doit faire parvenir un dossier détaillant son parcours, ses expériences professionnelles et sa motivation. Ce dossier sera éventuellement complété par un entretien. La sélection sera effectuée après prise en compte du mérite académique, des prérequis nécessaires et du projet professionnel. Il est recommandé de rencontrer au préalable la responsable de la formation continue qui vous orientera, en fonction de votre projet professionnel, vers les formations les plus adaptées à votre situation.

Pour les candidats de nationalité étrangère, la maîtrise du français sera évaluée lors de l'entretien préalable avec le service formation continue.

Une entrée directement en M2 est possible. Le salarié doit avoir validé préalablement un M1 (ou équivalent) soit 240 ECTS dans un domaine en cohérence avec le métier visé (essentiellement Droit Economie Gestion).

Coût de la formation

1ère année de master : 6210€

2ème année de master : 6795€

Frais de [dossier VAP](#) si nécessaire : 110 € (en activité professionnelle) - 30 € (demandeur d'emploi).

Unités d'enseignement

Maitriser les fondamentaux	Pour les entrants : Interpréter les états financiers (niveau 1) Comprendre l'environnement bancaire Comprendre le fonctionnement des marchés financiers Maîtriser les mathématiques financières Pour les anciens : Analyse financière Challenge recherche	60h
Appréhender les enjeux stratégiques des banques	Comprendre les mécanismes macroéconomiques Connaître les crises financières et la réglementation bancaire	42h
Analyser la situation privée du client	Évaluer la situation comptable et financière de l'entreprise Maîtriser les produits bancaires et d'assurance Maîtriser le calcul de l'impôt sur le revenu Connaître les bases du droit des garanties Connaître les différents régimes matrimoniaux	63h
Utiliser des outils numériques adaptés	Maîtriser les fonction usuelles d'Excel	12h

Développer son excellence relationnelle 1	Savoir se présenter Communiquer en langue vivante anglaise Soutenir un travail de recherche ou un grand oral	27h
Analyser l'environnement économique des professionnels	Connaître les enjeux de l'agriculture/politique agricole Maîtriser les fondements de l'économie des TPE et PME	30h
Analyser et proposer des produits adaptés aux pro	Appréhender les enjeux de la finance éthique et RSE Savoir gérer une enveloppe de placements divers Interpréter une allocation d'actifs avec les besoins client	42h
Proposer un financement adapté à l'environnement	Analyser de manière critique le Business plan Analyser des comptes sociaux ou consolidés Analyse stratégique et sectorielle	42h
Connaître l'environnement juridique et social des pro	Comprendre la constitution du résultat fiscal : TPE ou EA Connaître les bases du droit des successions Connaître les bases du droit des sociétés	45h
Excellence relationnelle 2	Savoir conduire un projet autonome et/ou en équipe Prendre contact avec un client : propositions commerciales Bilan insertion professionnelle Communiquer en anglais	51h

60 ECTS - Heures sur l'année 414h

Comprendre l'environnement économique des professionnels	Décrypter une note conjoncturelle Connaître l'environnement technologique, concurrentiel... Connaître le marché des matières 1ères agricoles/énergétique	39h
Analyser/proposer des produits adaptés aux professionnels	Répondre aux besoins des clients avec outils bancaires adaptés Savoir répondre aux besoins d'assurances de biens sur marché Maîtriser régimes de retraite dans un optique patrimoniale Évaluer la situation comptable et financière de l'entreprise (niv 3)	66h
Appliquer les normes juridiques relatives aux professionnels	Conjuguer les règles de droit du patrimoine/société Connaître les principaux impôts qui importent les pro/agri Savoir identifier les statuts juridiques, sociaux et fiscaux	33h
Appréhender et gérer les risques des professionnels	Gérer et suivre les risques Maîtriser les outils juridiques/bancaires pour anticiper...	18h
Conseiller et négocier avec une clientèle de professionnels	Savoir gérer l'opposition, les conflits avec clientèle/hiérarchie Appréhender le rôle des courtiers dans l'activité professionnelle Savoir se comporter face à un client	36h
Communiquer de façon spécifique	Etre en capacité d'interpréter, de synthétiser l'info presse Maîtriser l'anglais des affaires	30h
S'adapter au changement en contexte professionnel	Préparer la certification AMF	12h
Analyser situation financière / proposer des solutions	Analyser les besoins financiers des TPE Savoir évaluer la valeur d'une entreprise Financer différentes phases du cycle de vie de l'entreprise	60h
Analyser situation privée pro /proposer sol. patrimoniales	Maîtrise les mécanismes de l'assurance vie Commercialiser les produits d'épargne salariale Connaître les produits de défiscalisation et de l'IFI Connaître les produits d'assurance/prévoyance spécifiques Savoir gérer la transmission d'entreprises Evaluer les fonds de commerce, beaux commerciaux et ruraux	69h
Développer une culture managériale et organisationnelle	Apprendre à fédérer un collectif et dev. ses capacités rela. Savoir se comporter dans des situations de management Animer une réunion de travail Développer un PNB (gestion et dev. d'un portefeuille client)	48h
Exprimer des savoirs spécifiques aux métiers au pro/agri	Soutenir un mémoire professionnel Construire et présenter un dossier de financement complet	30h

Modalités Pédagogiques

Les modalités pédagogiques sont adaptées en fonction des compétences et connaissances visées par l'enseignement. Sont notamment mobilisés les cours magistraux (CM), les travaux dirigés (TD) et/ou les mises en situation.

Modalités d'évaluation

Selon les objectifs de la formation, le contrôle des connaissances et des compétences peut mobiliser différentes modalités d'évaluation tels le contrôle terminal, le contrôle continu, ou une combinaison de contrôle terminal et de contrôle continu. Ces évaluations peuvent prendre des formes variées (écrits et ou oral, travail de groupe, rapport/mémoires, etc.). Ces modalités sont indiquées aux apprenants dans les délais règlementaires. Les règles applicables au contrôle des connaissances et compétences pour l'université de Caen Normandie sont disponibles dans [le règlement des études](#).

Aménagements

Les stagiaires dans des situations particulières peuvent bénéficier d'aménagements dans l'organisation et le déroulement de leurs études. Prendre contact en amont avec la composante. Le Relais handicap santé apporte un accompagnement personnalisé aux personnes en situation de handicap durant toute leur formation afin de faciliter leur intégration pédagogique. [Prendre contact avec nos référents](#).

Dans le cadre d'une formation en alternance, le Référent Handicap Alternance apporte un accompagnement spécifique aux personnes en situation de handicap avant l'entrée en formation puis durant toute leur formation avec le Relais Handicap Santé. Référent Handicap Alternance : Romain Denis - 02 31 56 51 93 - cfalternance@unicaen.fr
