

Orientation Conseiller clientèle professionnel



Liste des enseignements

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE03 Gérer et développer son portefeuille	UE				3 crédits
Analyser un portefeuille de clients professionnels	EC	10,5h	10,5h		1 crédits
Définir un plan d'action commercial	EC	14h	14h		2 crédits
Préparation examen EU01	MODULE	3,5h	3,5h		
UE04 Gérer les risques professionnels	UE				3 crédits
Analyser les risques	EC	10,5h	10,5h		1 crédits
Conduite à tenir en matière d'engagement	EC	14h	14h		2 crédits
UE05 Répondre aux besoins des clients	UE				7 crédits
Conduire l'entrée en relation et gérer le quotidien	EC	17,5h	17,5h		2 crédits
Exploiter la documentation comptable	EC	7h	7h		1 crédits
Accompagner le professionnel	EC	31,5h	31,5h		2 crédits
Mener un entretien professionnel	EC	17,5h	17,5h		2 crédits
UE06 L'approche patrimoniale du professionnel	UE				2 crédits
Appréhender la gestion patrimoniale	EC	14h	14h		1 crédits
Pratiquer la gestion patrimoniale	EC	10,5h	10,5h		1 crédits
Révision Evaluation	MODULE	3,5h	3,5h		
UE07 L'analyse globale d'un dossier	UE				26 crédits
Cas de synthèse écrit I (examen national ES Banque)	EC				8 crédits
Cas de synthèse écrit II (examen national ES Banque)	EC				8 crédits
Grand oral : Simulation d'entretien commercial	EC				5 crédits
Grand oral : Plan d'action commerciale et analyse de portefeuille	EC				5 crédits
Révisions	MODULE	10,5h	10,5h		
Approche OMNISCANALE de la relation client (POMNI 2)	MODULE				
Accompagnement AMF	MODULE				

Infos pratiques

Lieux

➤ Annecy-le-Vieux (74)