

DROIT, ÉCONOMIE, GESTION

Banque - Chargé d'affaires entreprises et professionnels / gestion de patrimoine - Alternance

Master Management

**Durée**
2 années**Taux d'insertion professionnelle**
https://vip.sphinxonline.net/ovetu/Fusion_IPIQ2/Report_MonMaster.htm?pwd=Mas&user=manag

Présentation

ATTENTION : le Score IAE Message n'est pas obligatoire contrairement à ce qui est noté sur la plateforme MonMaster. Si vous n'avez pas passé le Score IAE Message, nous vous invitons à déposer dans votre dossier en lieu et place de cette attestation une page blanche.

M1 : Campagne de candidature via  MonMaster du 17/02/26 au 16/03/26

M2 : Campagne de candidature via  E-Candidat du 09/02/26 au 03/04/26

Le Master Management parcours Conseiller de Clientèle Professionnels, dispense# sur deux années, apporte aux futurs diplômés les compétences essentielles à la maîtrise du métier de conseiller bancaire en charge d'un portefeuille de petites entreprises et de professionnels.

Découvrez les atouts et spécificités de cette formation en visionnant  [cette vidéo](#) de présentation du master.

La formation en alternance combine de manière équilibrée des enseignements issus d'un partenariat entre l'IAE et l'Ecole Supérieure de la Banque par des universitaires et des périodes de pratique professionnelle au sein d'un établissement bancaire.

Objectifs

Le conseiller clientèle de professionnels gère, conseille et développe une clientèle composée de commerçants, d'artisans, de professions libérales, d'entrepreneurs individuels et de petites entreprises. Il conseille le chef d'entreprise sur les aspects entrepreneuriaux et patrimoniaux. Il est en charge du suivi et de la maîtrise des risques ainsi que de la rentabilité de la relation commerciale avec le professionnel.

Les possibilités d'évolution sont nombreuses notamment vers des postes de responsable de clientèle entreprises ou de directeur d'agence, ou vers des fonctions supports ou transverses (audit, contrôle, ressources humaines).

Les atouts de la formation

- Un nombre réduit d'étudiants favorisant les interactions

- Formation en alternance durant les 2 années
- Des enseignements dispensés par les professionnels de la finance
- Partenariat avec l'Ecole Supérieure de la Banque
- Un Job Dating de l'alternance pour trouver un contrat en entreprise
- La certitude de s'intégrer dans le secteur bancaire au terme du Master

Organisation

Effectifs attendus

15 à 20 étudiants

Admission

A qui s'adresse la formation ?

M1 : titulaires de Licence Economie, Banque Assurance, Gestion, AES, MIASH, Droit, ou école de commerce

M2 : titulaires de Master 1 Economie, Droit, Finance, Management, Commerce, AES, MIASH, école de commerce

Le diplôme est également accessible par la validation des acquis.

L'admission en master impose l'obtention d'un contrat de professionnalisation auprès d'un établissement bancaire d'accueil durant les deux années d'alternance.

Le Score IAE Message est demandé pour tout étudiant ne venant pas d'un IAE.

Candidater et s'inscrire

 [Candidater / S'inscrire](#)

Infos pratiques

Contacts

Responsable pédagogique

Pierre Baland

 +33 4 79 75 85 85

 Pierre.Baland@univ-savoie.fr

Secrétariat alternance

Pôle IAE Alternance

 04 50 09 24 29

 formation-continue-alternance.iae@univ-smb.fr

Campus

 Annecy / campus d'Annecy-le-Vieux

Programme

M1 - Banque - Chargé d'affaires, entreprises et professionnels / gestion de patrimoine - Alternance

Semestre 7

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE701 Fondamentaux 1	UE				12 crédits
Business English	EC	6h	6h		2 crédits
Conjoncture	EC	6h	6h		2 crédits
Gestion des ressources humaines	EC	8h	8h		3 crédits
Droit des sociétés	EC	8h	8h		2 crédits
Initiation à la recherche	EC	7h	7h		1 crédits
Recherche documentaire	MODULE	1,5h	1,5h		
Analyse financière approfondie	EC	14h	14h		2 crédits
UE702 Professionnalisation	UE				4 crédits
Séminaire Banque de France	EC	1,5h	1,5h		0 crédits
Outils pour l'informatique de gestion	EC	3h	3h		1 crédits
Actualités économiques	MODULE	3h	3h		1 crédits
Management stratégique	EC	7h	7h		2 crédits
UE703 Maîtrise	UE				8 crédits
Systèmes d'information, intelligence artificielle et gestion de projet	EC	14h	14h		5 crédits
Communication négociation	EC	7h	7h		3 crédits
UE704 Pratiques et techniques bancaires	UE				6 crédits
Droit et pratiques bancaires	EC	9h	9h		2 crédits
Fiscalité	EC	9h	9h		2 crédits
Compte, moyens paiement et opérations	EC	3,5h	3,5h		1 crédits
Développer la vigilance aux risques opérationnels	EC	7h	7h		1 crédits

Semestre 8

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE801 Fondamentaux 2	UE				6 crédits
Management d'équipes et leadership	EC	10,5h	10,5h		2 crédits
Anglais : communication professionnelle	EC	6h	6h		2 crédits
Jeu d'entreprise Banque de France (GEODE)	EC	2h	2h		2 crédits
UE802 Savoirs et pratiques	UE				10 crédits
Mémoire : recherche documentaire	EC				6 crédits
Missions professionnelles	EC				4 crédits
Travaux auto-encadrés	MODULE	11h	11h		

Omnicanal J1	MODULE	4h	4h	
Sortie pédagogique	MODL			
UE803 Environnement économique et financier	UE			5 crédits
Finance d'entreprise	EC	10h	10h	2 crédits
Marchés financiers	EC	10h	10h	2 crédits
Academic talks	EC			1 crédits
Academic talks CM	CM	3h		
Academic talks TD	TD		6h	
UE804 Vente et produits bancaires	UE			4 crédits
Solutions de financement	EC	10,5h	10,5h	1 crédits
Epargne bancaire et financière	EC	7h	7h	1 crédits
Assurance	EC	14h	14h	1 crédits
Pratiques des marchés financiers	EC	10,5h	10,5h	1 crédits
UE805 Gestion du portefeuille	UE			5 crédits
Intégrer la satisfaction du client	EC	3,5h	3,5h	1 crédits
Expérience client/Accueil/rôle du conseiller	EC	7h	7h	1 crédits
Découverte du client et réalisation de l'entretien	EC	10,5h	10,5h	1 crédits
Accompagner le client dans ses moments de vie	EC	14h	14h	2 crédits
Stage facultatif - alternance (césure uniquement)	MODULE			

M2 - Banque - Chargé d'affaires, entreprises et professionnels / gestion de patrimoine - Alternance

Année d'alternance - M2

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE01 La banque et son contexte	UE				7 crédits
Portefeuille de compétences	MODULE				
Finance durable et intermédiaires financiers	EC	10,5h	10,5h		3 crédits
Anglais professionnel	EC	10,5h	10,5h		1 crédits
Marchés financiers 2	EC	7h	7h		2 crédits
Risques psycho-sociaux	EC	3,5h	3,5h		1 crédits
UE02 Mise en situation professionnelle	UE				12 crédits
Travaux encadrés & Jeu de rôle bancaire	MODULE	21h	21h		
Mémoire de fin d'études (écrit et soutenance)	EC	3,5h	3,5h		6 crédits
Evaluation des missions en agence bancaire	EC				6 crédits
Orientation Conseiller clientèle professionnel	BLOC				
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			
Orientation Conseiller patrimonial agence	BLOC			
UE03 Demande client et conseil patrimonial	UE			6 crédits
Prendre en charge le client patrimonial	EC	3,5h	3,5h	1 crédits
Préparer l'entretien de découverte	EC	7h	7h	1 crédits
Découvrir le client et sa situation par l'approche globale	EC	10,5h	10,5h	2 crédits
Réaliser une analyse et un diagnostic de situation du client	EC	3,5h	3,5h	2 crédits
UE04 Conseil matrimonial et fiscal à la clientèle patrimoniale	UE			10 crédits
Elaborer des scénarii d'optimisation de la situation civile du client	EC	10,5h	10,5h	5 crédits
Etablir des propositions d'optimisation fiscale	EC	10,5h	10,5h	5 crédits
UE 05 Mettre en oeuvre un conseil d'optimisation patrimoniale	UE			21 crédits
Etablir des préconisations patrimoniales adaptées à la situation du client	EC	28h	28h	8 crédits
Expliquer au client l'impact de ces préconisations	EC	7h	7h	5 crédits
Concrétiser les solutions faites au client	EC	14h	14h	8 crédits
UE06 Développer la clientèle tout en maîtrisant les risques	UE			4 crédits
Suivre au quotidien son portefeuille de clients patrimoniaux	EC	10,5h	10,5h	2 crédits
Analyser et développer son portefeuille de clients patrimoniaux	EC	14h	14h	2 crédits
Valorisation de l'engagement étudiant	MODULE			
Stage facultatif - alternance (césure uniquement)	MODULE			