



Droit, Économie, Gestion

CESU/DESU/DESIU : DESU Conseiller clientèle professionnel

| Responsables | Descriptions | Informations |
|--|---|--|
| Philippe MAITRE philippe.maitre@univ-amu.fr | Type : Diplôme d'établissement de 2ème et 3ème cycle | Composante : Faculté de Droit et de Science Politique |
| Thierry SEBAGH thierry.sebagh@univ-amu.fr | Domaines : Droit, Économie, Gestion | Nombre de crédits : 0 |

OBJECTIFS

L'objectif de cette formation est de satisfaire des besoins importants et croissants de cadres responsables d'un portefeuille de clients professionnels (entreprises) des établissements de crédit, des compagnies d'assurance, des entreprises d'investissement. Il s'agit de former dans la banque traditionnelle des conseillers clientèle auprès de clients professionnels en visant la direction de la production bancaire en agence, métier qui requiert une importante spécialisation préalable. A cette fin, les étudiants et professionnels intéressés doivent s'appuyer sur une solide formation de base en économie, droit, mercatique et management. Le contenu de la formation permet d'appréhender les besoins des clients (patrimoine social constitué par une entreprise au profit de ses salariés). Il doit permettre de les satisfaire par des prescriptions adaptées auprès de l'ensemble des fournisseurs d'actifs financiers ou immobiliers, d'assurances ou d'autres actifs potentiels.

Au terme de la formation, les étudiants et professionnels doivent être en mesure de s'intégrer efficacement dans une équipe bancaire, voire de la diriger rapidement.

L'étudiant devenu professionnel :

- Pilote un portefeuille de clients professionnels dans le domaine du crédit, de la banque et de l'assurance (Conseiller Clientèle des

Professionnels).

- Assure le management de la production d'agence (Directeur d'Agence Bancaire, ou Assurances).

- Développe une capacité d'expertise dans le montage d'opérations de finance d'entreprise (Expert montage Financier).

CONDITIONS D'ADMISSION

M1 ou équivalent

PRÉREQUIS RECOMMANDÉS

Economie de la banque, Finance de marché, Finance d'Entreprise, Droit de la Banque, Comptabilité, Gestion

STRUCTURE ET ORGANISATION

NOMBRE TOTAL DE SEMAINES
D'ENSEIGNEMENT DANS LA FORMATION :
21 semaines

BORNAGE DE LA PERIODE
D'ENSEIGNEMENT : septembre à juillet

LANGUE D'ENSEIGNEMENT : Français

LISTE DES PARCOURS

- [DESU Conseiller clientèle professionnel](#)

RÉGIMES D'INSCRIPTION

- Formation continue

CONNAISSANCES À ACQUÉRIR

Connaissances des relations financières internationales, macroéconomie internationales, organisation de la prévention du blanchiment et du terrorisme, protection de la vie privée et des données, droit des



personnes et activité de conseil clientèle,
Fiscalité du patrimoine du chef d'entreprise

COMPÉTENCES À ACQUÉRIR

Compétences ou capacités attestées

Le diplômé a acquis les compétences nécessaires pour :

- Proposer des solutions de financement, d'épargne et d'assurance à des clients professionnels
- Gérer la direction d'une agence bancaire ou assurance
- Développer une formation sur les sujets étudiés

Déclinaison des compétences professionnels : Ouverture de compte, commercialisation des produits attachés au compte, les services, l'assurance, analyse dynamique de l'entreprise, réponses aux besoins de financement. en banque, crédit et assurance, maîtrise des caractéristiques juridiques, sociales et fiscales du professionnel, maîtrise des risques économique, commercial et humain du professionnel, maîtrise des comportements commerciaux efficaces avec le professionnel, maîtrise des conditions consenties au client et de la rentabilité d'un compte, gestion et développement d'un portefeuille client, gestion patrimoniale et retraite

STAGES ET PROJETS ENCADRÉS

180 jours de stage.

Tous les étudiants sont en alternance sous la formule du contrat de professionnalisation pendant 6 mois soit 180 jours.

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

Types d'emplois accessibles

Ce professionnel peut prétendre au sein des banques, établissements de crédit, assurances, ainsi que dans les grandes écoles et universités pour la spécialisation recherche aux emplois de : Conseiller Clientèle des

Professionnels

Directeur d'Agence Bancaire, ou Assurances

Expert montage Financier

PARTENARIATS

Une convention de partenariat lie le Centre de Formation de la Profession Bancaire (CFPB) et AMU dans un projet commun de formation.

CONTACTS

Secrétariat pédagogique :

Mme Nourifet GUIDOUZ

Tél : 0442172430

Mail : nourifet.guidouz@univ-amu.fr

CARACTÉRISTIQUES

- Pour publication uniquement

M3C

Aucune donnée M3C trouvée

POUR PLUS D'INFORMATIONS

[Aller sur le site de l'offre de formation...](#)



Dernière modification le 01/12/2021