

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 16478**

Intitulé

L'accès à la certification n'est plus possible (La certification existe désormais sous une autre forme (voir cadre "pour plus d'information"))

MASTER : MASTER Marketing spécialité Carrières commerciales de la banque et de l'assurance

Nouvel intitulé : Management sectoriel

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Université d'Auvergne - Clermont-Ferrand 1	Président de l'Université d'Auvergne, Recteur de l'Académie de Clermont-Ferrand, Chancelier des Universités

Niveau et/ou domaine d'activité

I (Nomenclature de 1969)

7 (Nomenclature Europe)

Convention(s) :

Code(s) NSF :

313 Finances, banque, assurances, immobilier

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Le titulaire du diplôme a une mission à la fois commerciale, de conseil et technique.

Il doit prospecter et vendre les produits et les services de la banque et de l'assurance, conseiller les clients professionnels avec qui il doit entretenir des relations personnalisées et instruire les dossiers.

Il doit posséder en priorité capacité relationnelle et aptitude à la vente. Il doit être avant tout un bon commercial. Ce métier nécessite une grande rigueur, des capacités d'analyse et de synthèse et une maîtrise de l'outil informatique et des calculs financiers.

Le titulaire du diplôme est capable de :

- Informer et conseiller sur tous les produits du groupe et sur le choix des garanties
- Vérifier la conformité et l'exhaustivité des pièces justificatives du contrat ou du règlement
- Saisir informatiquement les données nécessaires à l'établissement ou au règlement d'un contrat
- Répondre aux démarches des assurés par téléphone ou par courrier
- Analyser les résultats et les projets des clients professionnels
- Créer le contrat avec le client
- Déceler les besoins du client et proposer une solution adaptée
- Argumenter les placements proposés (compréhension de la situation économique)
- Mener un entretien de vente à son terme
- Suivre les clients professionnels au quotidien
- Gérer les risques d'organiser son temps.

Secteurs d'activité ou types d'emplois accessibles par le détenteur de ce diplôme, ce titre ou ce certificat

Le futur diplômé peut être recruté par des entreprises telles que :

- Banque mutualiste et coopérative
- Succursale de banque
- Petite antenne bancaire
- Autres établissements de crédit
- Sociétés d'assurances mutualistes ou non
- Cabinet de courtage en assurances
- Cabinet d'agents généraux en assurances ou société bancaire.

Les postes habituellement proposés sont :

- chargé d'affaires ou de clientèle des professionnels
- chargé d'affaires entreprises
- responsable de bureau
- conseiller en assurance.

A moyen terme, des évolutions sont possibles sur les postes de management (directeur d'agence) ou de formation (animateur commercial).

Codes des fiches ROME les plus proches :

C1206 : Gestion de clientèle bancaire

C1102 : Conseil clientèle en assurances

C1103 : Courtage en assurances

Règlementation d'activités :

Une certification est nécessaire pour exercer ce métier et ce depuis juillet 2010.

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

Semestre 1 :

UE 1 : Fondement de l'action marketing management (6 ECTS)

UE 2 : Etude du marché (6 ECTS)
 UE 3 : Outils de pilotage (6 ECTS)
 UE 4 : Relations commerciales (6 ECTS)
 UE 5 : Langues et recherche (6 ECTS)

Semestre 2 :

UE 6 : Marketing management (6 ECTS)
 UE 7 : Politique de produit et de prix (6 ECTS)
 UE 8 : Communication et plan de marketing (6 ECTS)
 UE 9 : Outils (6 ECTS)
 UE 10 : Application des acquis (6 ECTS)

Semestre 3 :

UE 1 : Les fondamentaux du métier CCpro (12 ECTS)
 UE 2 : Les besoins du client professionnel (12 ECTS)
 UE 3 : Application des acquis 1 (6 ECTS)

Semestre 4 :

UE 4 : L'approche de la clientèle (12 ECTS)
 UE 5 : Le suivi du client professionnel (12 ECTS)
 UE 6 : Application des acquis 2 (6 ECTS)

Validité des composantes acquises : illimitée

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	OU	NON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X		Personnes ayant contribué aux enseignements
En contrat d'apprentissage		X	
Après un parcours de formation continue	X		Personnes ayant contribué aux enseignements
En contrat de professionnalisation	X		Personnes ayant contribué aux enseignements
Par candidature individuelle	X		Personnes ayant contribué aux enseignements
Par expérience dispositif VAE	X		Accès par la commission VAP ou par le jury de VAE (décret du 19 août 2013)

	OUI	NON
Accessible en Nouvelle Calédonie		X
Accessible en Polynésie Française		X

LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS	ACCORDS EUROPÉENS OU INTERNATIONAUX
------------------------------------	-------------------------------------

Base légale

Référence du décret général :

Arrêté du 25 avril 2002 publié au JO du 27 avril 2002

Référence arrêté création (ou date 1er arrêté enregistrement) :

Arrêté du 5 mars 2012

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Références autres :

Pour plus d'informations

Statistiques :

<http://www.u-clermont1.fr/insertion-professionnelle-des-etudiants.html>

Autres sources d'information :

Site Web de l'Université d'Auvergne : <http://u-clermont1.fr/offre-de-formation.html>

Site Web de l'Ecole Universitaire de Management : <http://management.u-clermont1.fr/formations.html>

Lieu(x) de certification :

Université d'Auvergne

Lieu(x) de préparation à la certification déclarés par l'organisme certificateur :

Université d'Auvergne - Ecole Universitaire de Management - Clermont-Ferrand

Historique de la certification :

Le Master Carrières Commerciales de la Banque et de l'Assurance était à l'origine un DESS intitulé Développement Commercial créé en 1993 et orienté spécifiquement dans le domaine bancaire, sur le métier de "Chargé de clientèle particuliers". En 1998, cette formation est déclinée selon 2 parcours : NTIC (Nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication) et Bancassurance, ce dernier ayant toujours le même positionnement métier. A partir de 2001, cette formation a petit à petit évolué vers le métier de "Chargé d'Affaires Professionnel" (CAP). De 2008 à 2011, elle a constitué un parcours du Master Marketing et Commercialisation avec le même positionnement métier, avant de devenir une spécialité du Master Marketing en 2012.

Ce Master forme aux métiers de Chargé d'Affaires Professionnel (CAP) ou Conseiller de la Clientèle des Professionnels (CCPro).

Certification suivante : Management sectoriel