



Federation for **E**Ducation in **E**urope  
Fédération Européenne Des Ecoles



# BACHELOR EUROPÉEN

## BANQUE: MARCHÉ DES PROFESSIONNELS

Le secteur bancaire, ultra concurrentiel, doit faire face à de profondes et rapides mutations qui obligent l'ensemble de ses acteurs à s'adapter en diversifiant leurs offres et services pour répondre au mieux aux attentes d'une clientèle de plus en plus exigeante et avertie.

Dans ce contexte, le chargé de clientèle professionnels conseille et accompagne ses clients professionnels (professions libérales, commerçants, artisans...) dans la gestion et le développement de leurs activités.

Le Bachelor Européen Banque : marché des professionnels développe des savoirs, savoir-faire et savoir-être visant à transmettre une solide expertise du métier. Le chargé de clientèle professionnels apprend ainsi à mettre en œuvre avec réactivité de solides compétences techniques, commerciales, relationnelles et opérationnelles pour lui permettre d'appréhender au mieux ses missions.

### ✓ PERSPECTIVES D'EMPLOI

- Conseiller(ère) de clientèle professionnels
- Chargé(e) d'affaires professionnels
- Conseiller(ère) de clientèle professions libérales
- Conseiller(ère) de clientèle professions indépendantes



### OBJECTIFS ET COMPÉTENCES

- Développer et gérer un portefeuille de clients professionnels
- Apporter un conseil optimisé, en matière juridique, fiscale et financière
- Effectuer les opérations d'ouverture et gestion de compte
- Accompagner l'évolution et les changements de l'entreprise
- Conduire une analyse économique et financière de la situation du client, évaluer et suivre le risque
- Proposer des produits de gestion de trésorerie
- Analyser la rentabilité dégagée par le client
- Proposer des produits d'assurance adaptés au besoin de l'entreprise
- Traiter les opérations engagées par le client professionnel à titre personnel

Développé par des professionnels et des experts, ce Bachelor Européen Banque : marché des professionnels se distingue par son caractère innovant et opérationnel, en totale adéquation avec les pratiques et les évolutions du secteur.

Cette forte valeur ajoutée prépare les apprenants à de réelles perspectives d'évolution au sein d'un axe stratégique essentiel pour toutes les organisations.

# BACHELOR EUROPÉEN

## Banque : marché des professionnels

60 crédits ECTS



### Prérequis

Le Bachelor Européen Banque : marché des professionnels est accessible :

- Aux étudiants ayant validé un diplôme de niveau 5 du Cadre Européen des Certifications (CEC), leur ayant permis d'acquérir 120 crédits ECTS.
- Par la Validation des Acquis de l'Expérience (VAE), pour tout candidat ayant une expérience d'au moins un an, en lien direct avec la spécialité du Bachelor Européen.

### 1 - Environnement et contexte général de la banque des professionnels

Ce module permet :

- D'appréhender le monde bancaire, ses opportunités et ses menaces
- De découvrir les contraintes réglementaires du secteur bancaire
- De découvrir le fonctionnement d'un établissement bancaire et le rôle de chacun dans la relation clientèle
- De connaître son client
- De distinguer les responsabilités et les particularités de fonctionnement entre différentes formes de personnes morales
- De comprendre les mécanismes juridiques fiscaux et sociaux du contexte législatif du marché professionnel
- D'interpréter la documentation financière, juridique et fiscale et d'en tenir compte dans les conseils apportés à la clientèle
- D'appréhender les caractéristiques des moyens de paiement et des solutions de paiement mis à la disposition des clients
- De répondre aux besoins des clients dans le respect des règles et dans l'intérêt des établissements bancaires

### 4 - Pratique professionnelle

Le point fort du Bachelor Européen Banque : marché des professionnels de la FEDE est la mise en contact réelle de l'étudiant avec le monde du travail afin d'approfondir sa formation et son projet professionnel. L'étudiant met en œuvre un travail personnel afin d'utiliser les connaissances et compétences acquises au cours de la formation.

Dans le cadre d'un stage en entreprise, il découvre son futur milieu professionnel en appréhendant les réalités d'une action professionnelle. Dans le cadre d'un projet tutoré, il élabore et met en œuvre une stratégie permettant la réalisation effective d'une action professionnelle.

Ce module pratique fait l'objet de la rédaction d'un mémoire ou rapport d'activité et d'une soutenance orale : entretien de vente et entretien final.

### 2 - Analyse financière, assurances et épargne

Ce module permet :

- De mettre en œuvre un système de collecte et d'analyse d'informations générales, professionnelles et économiques
- D'analyser l'évolution des paramètres économiques, humains, commerciaux, technologiques et techniques constitutives du fonctionnement de l'entreprise
- De détecter la survenue de facteurs (dé)favorables et de déterminer les actions à entreprendre
- De déterminer les forces et faiblesses de l'entreprise après synthèse des informations
- D'adopter une approche globale du client et de savoir identifier les différents types de risques
- D'élaborer un diagnostic et mettre en œuvre les techniques de financement des investissements dans l'intérêt du client et de la banque
- De connaître les contrats fondamentaux en assurance
- D'être capable de distinguer les différents contrats et d'en mesurer la pertinence
- De proposer des solutions adaptées aux spécificités des professionnels

### 5 - Culture et citoyenneté européennes

Cette unité permet :

- D'acquérir une culture solide sur le fonctionnement, les institutions, les aspects géographiques, géopolitiques et économiques de l'Europe
- De comprendre le modèle européen et ses particularités, à la fois d'un point de vue historique, mais aussi d'un point de vue réglementaire, juridique et culturel
- De comprendre l'Europe au sens large du terme (interculturalité, ressources humaines, politiques et religions, commerce international, fiscalité européenne...)
- D'acquérir un ensemble d'outils permettant d'envisager la création d'une activité économique dans un pays de l'Union européenne
- De s'approprier certains codes culturels afin de comprendre leurs impacts dans les relations interpersonnelles
- D'accompagner et de favoriser la mobilité des salariés et des talents afin de leur permettre d'évoluer dans un contexte international

### 3 - Relation clientèle

Ce module permet :

- D'élaborer et de conduire des actions de développement interne et externe d'un portefeuille client
- De mesurer et d'optimiser la rentabilité d'une relation client
- De connaître les différentes phases, de la prise de contact à la prise de congés en passant par la concrétisation de la vente
- De réaliser de bons entretiens de vente pour participer à la performance commerciale de son agence et à la fidélisation de la clientèle
- D'avoir la capacité à prendre du recul face à une problématique donnée et à trouver la solution appropriée respectant à la fois l'attente du client, son potentiel et la politique commerciale de son établissement

### 6 - Langue Vivante Européenne

Ce module permet :

- D'acquérir le niveau B1 (écrit et oral) du CECR de maîtrise d'une langue vivante européenne

La validation de ce module donne lieu à la délivrance du Certificat de langues FEDE, respectant les préconisations du CECRL et reconnu par l'IFEFF.

Pour en savoir plus : <https://www.fede.education/fr/nos-diplomes/>

PROGRAMMES



Federation for Education in Europe  
Fédération Européenne Des Ecoles

