

# Master Finance parcours Management en banque commerciale



**Le master Finance parcours Management banque commerciale a pour vocation de former des conseillers de clientèle professionnelle, patrimoniale et des managers d'équipes commerciales.**

## Présentation

### Enjeux du secteur bancaire

Dans le secteur bancaire, l'évolution et la transformation des métiers se fait de plus en plus rapidement grâce à l'évolution des technologies d'une part et les transformations de la société tant sur le plan économique que sociétal d'autre part.

Le métier du conseiller client en banque doit faire face à une telle complexité induite par l'évolution des besoins des clients et des produits proposés. Le master Finance parcours

Management banque commerciale répond à ces nouveaux enjeux en proposant une formation adaptée aux métiers d'avenir et en proposant une expertise en conseil client particulier, client professionnel et patrimonial ainsi qu'en management des équipes commerciales.

### Métier visé

#### master finance cergy

La gestion de la relation clientèle patrimoniale ou professionnelle consiste à conseiller et à mettre en œuvre une stratégie juridique, financière, immobilière, fiscale pour répondre aux besoins complexes d'une clientèle exigeante, éclairée et volatile. Pour pouvoir développer des relations commerciales à long terme, les banques ont besoin d'experts de haut vol pour satisfaire leur clientèle.

## Lieu(x) de la formation

- CY Tech - Campus de Cergy

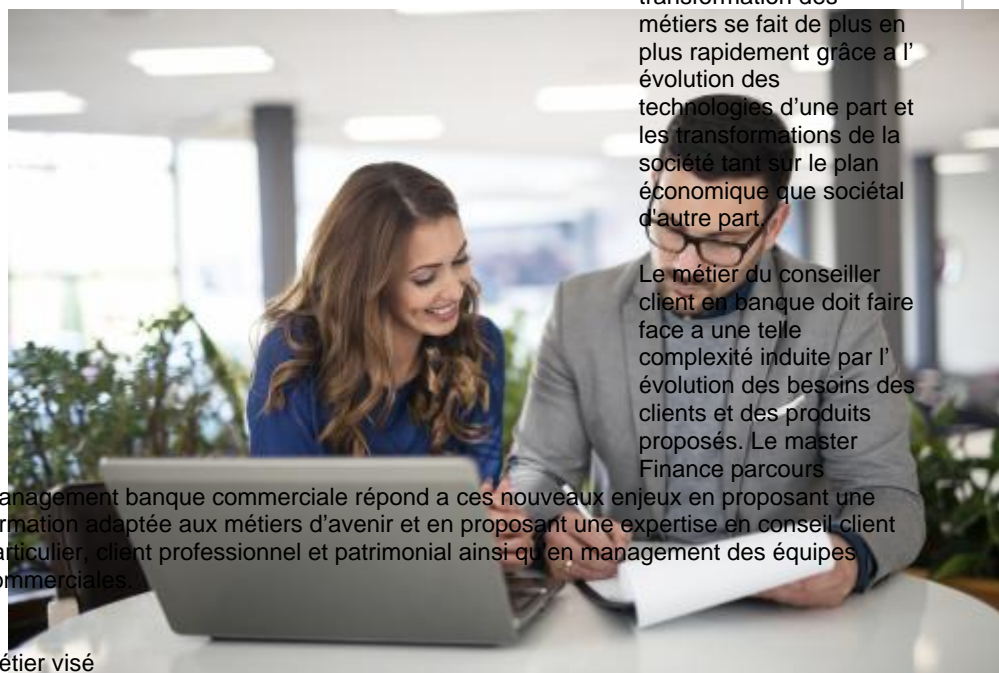
## Public

### Niveau(x) de recrutement

- Bac+3

## Modalités

- Présentiel



## Objectifs du master

Le master Finance parcours Management banque commerciale a pour vocation de former des conseillers de clientèle professionnelle, patrimoniale et des managers d'équipes commerciales.

Le conseiller de clientèle en banque doit avoir une bonne maîtrise des outils d'analyse et disposer d'une expertise technique et d'un savoir-faire relationnel. Il doit être capable d'apprécier la situation économique et financière de ses clients, et de leur apporter les conseils adéquats pour la gestion de leurs patrimoines et sécuriser leurs investissements.

À l'issue de ce master, les diplômés auront assimilé des compétences et concepts clés, notamment au travers de mise en situation et d'études de cas, afin de :

- maîtriser l'organisation interne, l'environnement bancaire, l'environnement économique et stratégique,
- comprendre les stratégies et les décisions marketing ainsi que les fondamentaux en management commercial,
- connaître les différentes techniques commerciales dans la banque et le fonctionnement des marchés financiers.

## Points forts de la formation

- **Un programme composé de dix blocs de compétences que l'on peut valider séparément** en respectant le rythme d'apprentissage de chaque professionnel.
- **Une expertise pointue** en conseil client patrimonial, en conseil client professionnel et en management des équipes expertes.
- **Un programme exigeant et d'excellence** conférant un diplôme de grand établissement.
- **Une ouverture d'esprit** grâce à des enseignements dispensés par des enseignants-chercheurs universitaires et des professionnels experts et reconnus dans le secteur bancaire.
- **Une culture générale et bancaire complète** pour des échanges riches avec les clients exigeants,
- **Un module d'expertise** pour être capable de [Conseiller des clients professionnels](#), [Manager des équipes bancaires](#) ou encore [Conseiller des clients patrimoniaux](#).
- **Un large spectre de savoirs** dans les domaines économique, financier, juridique et commercial favorisant un conseil client qualifié et personnalisé.

## Choisir de se spécialiser

Le master offre des modèles d'expertise parmi trois spécialisations :

- **La spécialisation Conseil patrimonial en banque privée** forme des spécialistes au conseil clients en matière de gestion de patrimoine. Ils sauront gérer les portefeuilles des clients en s'adaptant à leurs besoins, leur proposer des solutions patrimoniales et des instruments de couverture. Leur maîtrise du droit et de la fiscalité du patrimoine des particuliers leur permettra de définir des stratégies optimales de transmission et d'optimisation de patrimoine.
- **La spécialisation Conseil de clientèle haut de gamme et professionnelle** forme des experts qui auront acquis un savoir hautement spécialisé dans la gestion de la relation client avec la clientèle professionnelle. Ils sauront analyser la trésorerie des organisations et évaluer les entreprises. Ils auront

développé une expertise en fiscalité des entreprises et en entrepreneuriat.

• **La spécialisation Management des équipes bancaires** vise à préparer et à accompagner des responsables à développer leur leadership et intégrer la responsabilité sociale dans leur management. Ils sauront optimiser la gestion et la performance des équipes, adopter un management responsable favorisant le bien-être des collaborateurs, l'éthique et l'équité.

## Admission

### Candidature

#### Modalités de candidature

**Pour candidater sur l'une des trois spécialisations du bloc 2 (sessions du 08/04 au 17/06/2024) :**

- Certification Conseil de clientèle haut de gamme et professionnel : dossier de candidature et informations [ici](#)
- Certification Conseil patrimonial en banque privée : dossier de candidature et informations [ici](#)
- Certification Manager des équipes bancaires : dossier de candidature et informations [ici](#)

La sélection se fait sur dossier à compléter en ligne avec les pièces demandées. Les candidats retenus dans un premier temps sur dossier sont ensuite reçus en entretien.

- Dossiers de candidature à renvoyer au service de la formation continue : [formation.continue@cyu.fr](mailto:formation.continue@cyu.fr)
- Clôture des candidatures le 18/03/2024

#### Pièces à joindre :

- CV
- Une lettre de motivation indiquant le projet professionnel, et pour le bloc de compétences N°2 l'expertise souhaitée parmi les 3 spécialisations proposées
- Les diplômes obtenus
- Les relevés de notes

**Cette formation est ouverte uniquement en formation continue.**

#### Modalités de candidature spécifiques

- **Les personnes en situation d'handicap** souhaitant suivre cette formation sont invitées [à nous contacter directement](#), afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation.

#### Conditions d'admission / Modalités de sélection

Les candidats qui n'auraient pas le niveau ou l'expérience professionnelle requis pourront bénéficier d'une procédure de VAPP. Les dossiers passeront devant une

commission pédagogique, avant d'être examinés par le jury s'ils sont présélectionnés. Les autres dossiers seront directement examinés par le jury.

La sélection se fait sur dossier à compléter en ligne avec les pièces demandées. Les candidats retenus sur dossier sont reçus en entretien.

Pour les formations intra entreprise

Les candidats sont recrutés d'un commun accord avec l'entreprise. Une première sélection se fait sur dossier sur la base de la première sélection faite par l'entreprise. Les candidats retenus sont convoqués en entretien pour un examen approfondi des connaissances universitaires prérequis.

Pour les formations inter-entreprises

Une première sélection se fait sur dossier. Les candidats retenus sont convoqués en entretiens avec la commission d'examens des candidats.

Les candidats doivent avoir validé une licence Banque assurance ou tout diplôme équivalent à 180 ECTS dans le domaine du droit, de la finance, de la gestion ou de l'économie.

## Et après ?

### Niveau de sortie

#### Niveau de sortie

- BAC +5
- Autres diplômes