

C : Cours TD : Travaux Dirigés

Unités d'enseignement	Coefficient / ECTS	Horaires
UE 1 - Connaissance de l'entreprise.	6	42 Heures. C : 28 H TD : 14 H
Environnement et Métiers		21h. C : 21 H
Découverte du marché des Professionnels	-	-
Détails du cahier des charges du CC Professionnels	-	-
Connaissance de l'entreprise : Professions Libérales, Commerçants, Artisans, TPE (Très Petites Entreprises) et entreprises agricoles.	-	-
L'environnement du Professionnel : organismes et Conseils	-	-
Les spécificités du monde agricole	-	-
Diagnostic opérationnel et stratégique de l'entreprise		21 heures C : 7 H TD : 14
Les étapes de la vie de l'entreprise : création, développement et transmission	-	-
Les stratégies d'entreprises	-	-
Les risques internes et externes dans la vie de l'entreprise	-	-
Les spécificités de l'entreprise agricole	-	-

Unités d'enseignement	Coefficient / ECTS	Horaires
UE 2 - Economie monétaire	4	42 heures. C : 42 H
Le système monétaire international		
Le rôle de la BCE		
Le rôle des principaux organismes		
Les principaux indicateurs et statistiques économiques		
La place des banques dans le système monétaire international		

UE 3 - Droit et Fiscalité	6	49 heures C : 35 H. TD : 14 H
Les structures juridiques d'exercice		
Statuts juridique, social et fiscal du Professionnel		
Le Droit des Sociétés		
Le Code du Travail		
Droit bancaire applicable aux opérations avec les Professionnels		
Responsabilités de la banque		
Procédures collectives		

UE 4 - Analyse financière :**8****77 heures**

C : 33 H TD : 44 H

Comptabilité

Principes de la comptabilité des entreprises

Les documents d'analyse comptable

21 h. C : 14 H TD : 7H**Diagnostic financier**

Les besoins financiers de l'entreprise

Les sources de financement de l'entreprise

Techniques d'analyse financière

56 h. C : 14 H TD : 42 H**Unités d'enseignement****UE 5 - L'offre bancaire aux****Professionnels.****Coefficient / ECTS****8****Horaires****91heures**

C : 28 H TD : 63 H

Le compte bancaire

Les services

Les financements bancaires de l'investissement

Les financements bancaires de l'exploitation

Le financement de la création d'entreprise

Les placements de trésorerie

Les produits d'assurances pour les entreprises

Les produits d'ingénierie sociale

UE 6 - La gestion d'un portefeuille de Professionnels.**8****77 heures**

C : 21 H TD : 56 H

La relation commerciale avec le Professionnel

L'offre globale : client Professionnel et Particulier

Marketing appliqué à la clientèle de Professionnels

Le comportement commercial face au Professionnel

Les modes de relation aux clients

Les points de négociation

La rédaction des dossiers de crédit

La rédaction des rapports d'entretiens

42 heures

C : 14 H TD : 28H

La gestion de la relation client au quotidien

Le suivi du compte au quotidien : décisions de paiement

La préparation des rendez-vous

Méthodologie d'instruction de dossiers

35 heures

C : 14 H TD : 21 H

Organisation du travail et plannings
Connaissance et utilisation des outils
Risques et rentabilité de la relation

UE 7 Le mémoire Professionnel

10

21heures

C : 14 H TD : 7 H

Méthodologie et Suivi

UE 8 Le stage en entreprise

10

560 Heures

Conception du plan de progression de
l'alternance et suivi tutoré

Unité d'enseignement en option

Unités d'enseignement

UE 9 L'offre Bancaire aux particuliers.

Cette UE 7 sera obligatoire pour tous les étudiants n'ayant pas exercé la fonction de chargé de clientèle Particulier, optionnelle pour les autres.

L'offre de services : le compte bancaire
et les moyens de paiement

L'offre de placements d'épargne
bancaire et financière

L'offre de crédits aux particuliers

L'offre de produits d'assurances

Horaires

77 heures

C : 44 H TD : 33 H

Validation

UE	Coefficient / ECTS	Validation
1 Connaissance de l'entreprise		
Environnement et métier	3	Ecrit : 1 ½ H
Diagnostic opérationnel et stratégique	3	Ecrit : 1 ½ H
2 Economie monétaire	4	Ecrit : 2 H
3 Droit et Fiscalité	6	Ecrit : 2 H
4 Analyse Financière		
Comptabilité	2	Ecrit : Etude de cas – 1 H
Diagnostic Financier	6	Ecrit : Etude de cas – 3 H
5 Offre bancaire aux Professionnels	8	Ecrit : 3 Cas pratiques de crédits - 3 x 1 ½ H
6 Gestion de Portefeuille de Professionnels		
La relation commerciale	4	Oral : ½ H
La gestion de la relation au quotidien	4	Ecrit : Etude de cas – 1 ½ H
7 Mémoire Professionnel	10	Mémoire + Soutenance : 1 H
8 Stage	10	Rapport de stage
TOTAL	60	