



→ **Spécialité : « Ingénierie économique et financière »**
Parcours « Conseiller Clientèle Professionnelle et TPE »



Site du Moufia

Conditions d'admission

- > Accès sur dossier et entretien devant jury
- > Accès ouvert aux titulaires de M1 et/ou par VAE



Contacts

Renseignements sur le contenu pédagogique :

Marceline DUCROCQ-GRONDIN
Tél. : 02 62 93 84 27
Mél : mdg@univ-reunion.fr

Renseignements sur la scolarité et l'inscription :

Priscilla ALLAMELOU
Tél. : 02 62 93 84 25
Mél : priscilla.allamelou@univ-reunion.fr

Objectifs généraux

Les étudiants optant pour la spécialité « Ingénierie Economique et Financière » (IEF) ont déjà acquis, s'ils sont issus du M1 IEF une connaissance approfondie des fondamentaux de la banque et de la finance dans la mesure où cette année de formation met particulièrement l'accent sur l'acquisition de méthodes et sur le développement d'une culture financière permettant d'appliquer les instruments d'analyse à la pratique financière.

Le parcours « CC PRO & TPE » du M2 est proposé en alternance. Il a pour mission de former les étudiants au métier de conseiller clientèle professionnelle et Très Petites Entreprises. Il leur permet d'acquérir un savoir-faire technique, commercial et comportemental nécessaire à l'exercice de ce métier.

Atouts :

- une formation en alternance rapidement opérationnelle
- un outil qui permet aux banques de diversifier leurs profils de jeunes recrutés.

Compétences visées

- Gestion et développement d'un fond de clientèle
- Expertise financière
- Développement de portefeuille
- Conseil financier

Débouchés

Secteurs d'activité :

Banque-Finance

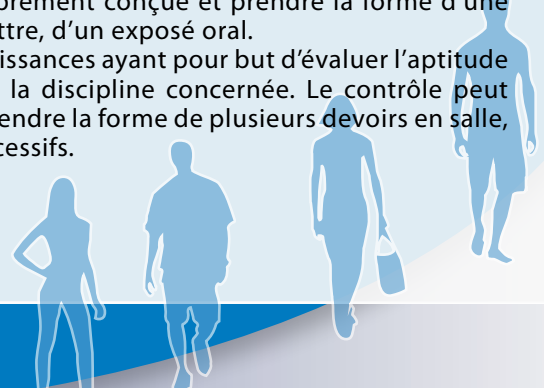
Types d'emplois :

Conseiller Clientèle professionnelle et TPE

Modalités d'examens

Chacun des enseignements donne lieu :

- soit à une épreuve terminale écrite ou orale, selon le choix de l'enseignant concerné. Cette épreuve peut être librement conçue et prendre la forme d'une épreuve en salle, d'un dossier à remettre, d'un exposé oral.
- soit à un contrôle continu des connaissances ayant pour but d'évaluer l'aptitude de l'étudiant et sa progression dans la discipline concernée. Le contrôle peut également être librement conçu et prendre la forme de plusieurs devoirs en salle, ou le rendu de plusieurs travaux successifs.



Présentation des enseignements

2^{ème} année

Semestre 3	Semestre 4
<p>L'entreprise banque La banque en ligne Le marché des professionnels L'approche commerciale du client professionnel Les outils de la GRC à disposition du conseiller cli-pro Immobilier personnel et professionnel Prévoyance et épargne Risque de crédit Risques opérationnels Garanties, droit et fiscalité des professionnels Bâle 2 et conformité au quotidien Le professionnel en crise</p>	<p>Financement des investissements Financement du cycle d'exploitation Engagements par signature et financement à l'international Gestion des valeurs mobilières Gestion du patrimoine privé La proposition commerciale et le traitement des réclamations La conduite de la négociation commerciale L'optimisation de la gestion d'un portefeuille clients</p> <p><i>Rédaction et soutenance d'un mémoire professionnel</i></p>

