

Économie
Gestion
Administration
Sciences
Sociales



CONDITIONS D'ACCÈS

MASTER 1

Sous réserve d'acceptation du dossier

- Licence Économie et Gestion
- Licence Administration Économique et Sociale
- Validation d'études

MASTER 2

- Titulaire d'un Master 1 en économie, Gestion, Administration avec spécialisation en Banque-Finance

FORMATION CONTINUE

Le Master est accessible aux salariés ou demandeurs d'emploi.

Contact :

Tél. 03 21 60 60 37

fcu-fare@univ-artois.fr

Ils peuvent faire reconnaître leur expérience pour intégrer le Master via la Validation des Acquis Professionnels et Personnels (VAPP) ou pour le valider via la Validation des Acquis de l'Expérience (VAE) ou encore le parcours mixte.

Contact :

Tél. 03 21 60 60 59

fcu-pac@univ-artois.fr

MASTER

Monnaie Banque Finance Assurance Parcours « Multicanal »

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le master a pour objectif de former des cadres aux métiers du conseil, de la force de vente et du management pour évoluer :

- dans les banques de réseau, de financement ou d'investissement
- dans les agences physiques, en centres de relation client ou en e-agences.
- dans les institutions de gestion privée et de patrimoine

LES COMPÉTENCES ACQUISES

Connaissances – savoir :

- Connaissance de l'environnement de la banque
- Maîtrise des produits bancaires, des techniques de financement, de l'analyse financière
- Maîtrise des méthodes de management, marketing-vente, négociation et prospection
- Maîtriser les approches fiscales, civiles et économiques de la gestion de patrimoine
- Capacité de détection et gestion des risques financiers et digitaux
- Connaissance de la réglementation bancaire, juridique, fiscale
- Maîtrise des outils informatiques, digitaux et collaboratifs

Compétences comportementales/opérationnelles – savoir être/faire :

- Capacité d'écoute, d'adaptation, de décision et de rigueur
- Capacité d'expression, de communication, de pédagogie et de gestion des conflits
- Maîtrise de la conduite d'entretien en face à face /à distance
- Capacité rédactionnelle, d'organisation, de travail en équipe

LES DÉBOUCHÉS

- Chargé de clientèle « particuliers » - « professionnels » - « entreprises »
- Conseiller en e-agence
- Conseiller expert en centre de relation client
- Chef d'équipe/superviseur en centre de relation client
- Conseiller en gestion privée et en gestion de patrimoine

Au-delà d'une première expérience, le titulaire du Master évoluera vers des postes de direction.



INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

▪ Tout au long de la formation, la pédagogie développée dans le master laisse une large place aux projets tuteurés, études de cas et jeux d'entreprise dans lesquels les étudiants travaillent en équipe sur des mises en situation professionnelle.

▪ Les étudiants du master bénéficient des conventions qui lient l'Université d'Artois avec plusieurs établissements de crédit et permettent notamment la participation d'intervenants professionnels dans les enseignements ou l'organisation de forum pour le recrutement de stagiaires et d'étudiants sous contrats de professionnalisation.



LE RYTHME DE LA FORMATION

(calendriers non contractuels)

Planning de la 1^{re} année (contrat de pro ou stage)

Entreprise 36-37
Université 38
Entreprise 39
Université 40
Entreprise 41
Université 42
Entreprise 43
Université 44
Entreprise 45
Université 46
Entreprise 47
Université 48
Entreprise 49
Université 50-51
Entreprise 52-53
Université 1
Entreprise 2
Université 3
Entreprise 4
Université 5
Université 6
Entreprise 7
Université 8
Entreprise 9
Université 10
Entreprise 11
Université 12-13
Entreprise 14-23
Université 24-25

Planning de la 2^e année (contrat de pro ou stage)

Université 36-37
Entreprise 38
Université 39
Entreprise 40
Université 41
Entreprise 42
Université 43
Entreprise 44
Université 45
Entreprise 46
Université 47
Entreprise 48
Université 49
Entreprise 50
Université 51
Entreprise 52-53
Université 1
Entreprise 2
Université 3
Entreprise 4
Université 5
Entreprise 6
Université 7
Entreprise 8
Université 9
Entreprise 10
Université 11
Entreprise 12
Université 13
Entreprise 14-24
Université 25

Le contrat de professionnalisation permet d'effectuer la formation alternativement en entreprise et à l'université. C'est un contrat de travail à durée déterminée ou indéterminée, qui offre une rémunération allant de 55 % à 100 % du SMIC, selon l'âge et le niveau de formation du candidat. Le contrat de professionnalisation vous donne donc l'opportunité de vous former et d'acquérir simultanément une solide expérience qui facilitera votre insertion professionnelle.

LE PROGRAMME DE LA FORMATION

SEMESTRE 1	SEMESTRE 2
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Institutions bancaires et financières ▪ Analyse et gestion financières ▪ Droits des contrats en banque et assurance ▪ Marketing bancaire et eCRM ▪ Macroéconomie monétaire ▪ Théorie financière ▪ Économie des organisations ▪ Statistiques appliquées ▪ Anglais ▪ Méthodologie du mémoire et séminaires ▪ Projets tuteurés 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Economics of banking and Fintechs ▪ Marchés de capitaux ▪ Analyse et gestion financières ▪ Techniques de négociation commerciale ▪ Aspects juridiques des PMI-PME ▪ Management des ressources humaines ▪ Anglais ▪ Mémoire et stage ▪ Projets tuteurés
SEMESTRE 3	SEMESTRE 4
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Diagnostic patrimonial du particulier ▪ Fiscalité du particulier ▪ Fondements juridiques du patrimoine privé ▪ Épargne et retraite ▪ Finance et comportement des ménages ▪ Réglementation financière ▪ Contrôle de gestion bancaire ▪ Organisation du centre de relation client ▪ Évaluation des entreprises ▪ International Finance and banking ▪ Microéconomie bancaire et contrats financiers ▪ Management stratégique ▪ Techniques quantitatives appliquées ▪ Anglais professionnel ▪ Méthodologie du mémoire et séminaires ▪ Projets tuteurés 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Diagnostic patrimonial « Professionnels » ▪ Fondements juridiques et fiscaux du patrimoine professionnel ▪ Gestion et transmission du patrimoine professionnel ▪ Finance et comportement des entreprises ▪ Analyse financière approfondie ▪ Fintechs et Assurtechs : dynamique de développement ▪ Gestion multicanale des flux ▪ Gestion de la relation client ▪ Gestion et culture des risques bancaires ▪ Gestion des risques de marché ▪ Éthique et économie ▪ Méthodologie de la recherche et séminaire ▪ Mémoire et stage ▪ Projets tuteurés

CONTACT

Joseph ATTILA
joseph.attila@univ-artois.fr