

MENTION - MANAGEMENT SECTORIEL - MASTER MANAGEMENT DIGITAL ET RETAIL BANKING

MASTER MANAGEMENT DIGITAL ET RETAIL BANKING



Le Master est inscrit de droit en tant que diplôme d'Etat au Répertoire National de la Certification Professionnelle (Code RNCP 42363). Il est homologué de niveau 7.

À l'issue de cette formation, les étudiants acquerront un ensemble de compétences cruciales pour réussir dans le domaine du management digital et du retail banking. Ils seront capables d'identifier avec précision les caractéristiques de la demande des clients et d'y répondre de manière adaptée. De plus, ils seront en mesure d'accompagner et de conseiller les clients, tout en assurant un suivi administratif efficace des opérations de promotions et de prospections. En appliquant les procédures internes de traitement des relations commerciales, ils garantiront une gestion cohérente des processus. Grâce à l'utilisation judicieuse des outils numériques, ils pourront produire et gérer efficacement les documents liés au traitement des relations commerciales dans un environnement digital. Enfin, les étudiants seront capables de contrôler et de mesurer les risques bancaires, assurant ainsi la stabilité et la sécurité des opérations financières. Cette formation prépare les étudiants à relever les défis complexes du secteur bancaire moderne et à contribuer activement à son développement.

OBJECTIFS ET DÉBOUCHÉS

Les principaux enseignements de ce programme incluent une formation approfondie dans des domaines clés tels que le diagnostic financier, la comptabilité, la fiscalité et la gestion de projet. Les étudiants acquerront également des compétences essentielles en gestion de la relation client, en mettant l'accent sur la responsabilité sociétale de la banque à l'ère du digital.

En ce qui concerne les débouchés professionnels, les diplômés auront accès à une variété de postes stimulants et enrichissants, tels que chargé de clientèle professionnelle, conseiller financier, conseiller en gestion de patrimoine, conseiller en gestion privée ou chargé d'affaires spécialisées. Ces opportunités offrent aux diplômés la possibilité de mettre en pratique leurs compétences et leur expertise dans un environnement professionnel dynamique et en constante évolution, contribuant ainsi à leur développement personnel et à leur succès professionnel.

ORGANISATION DES ÉTUDES ET PROFESSIONNALISATION

Les étudiants peuvent choisir le statut qui correspond le mieux à leurs objectifs : formation en contrat en alternance (apprentissage et professionnalisation) ou formation continue (salariés et demandeurs d'emploi), chaque parcours pouvant être suivi en M1 et/ou en M2.

Dans le cas d'un contrat de professionnalisation ou d'apprentissage débutant en master 1, l'étudiant doit obligatoirement réaliser son contrat sur les deux

années de master (master 1 et master 2).
Pour en savoir plus sur les statuts de l'alternance (apprentissage & contrat professionnalisation) : <https://iaemetz.univ-lorraine.fr/nos-formations/alternance>

L'expérience professionnelle doit s'effectuer au sein d'une entreprise d'accueil sur des missions conformes au parcours suivi. Cette expérience professionnelle se termine par la rédaction d'un rapport en fin de M1, et celle d'un mémoire soutenu devant un jury en fin de M2.

CONDITIONS D'ACCÈS

Le passage du Score IAE Message est fortement recommandé pour les candidats du M1. Informations et inscription : score.iae-message.fr

L'admission au master Management Digital et Retail Banking se fait selon certaines conditions et un processus de sélection rigoureux :

Pour accéder au M1, les candidats doivent être titulaires d'une licence (L3) ou d'un diplôme équivalent, avec un total de 180 crédits ECTS. Notamment : Licence sciences de gestion, licence sciences économiques, licence économie gestion, licence AES. Les licences professionnelles ne sont pas éligibles à ce Master. Enfin, des BUT avec compétences complémentaires
Pour le M2, une licence (M1) est requise, avec un total de 240 crédits ECTS.

Le processus de sélection comprend à la fois une évaluation universitaire et une évaluation professionnelle :

L'évaluation universitaire se fait sur dossier, où les candidats soumettent leurs relevés de notes et tout autre document pertinent. Des entretiens individuels de motivation peuvent également être organisés, ainsi que des tests écrits portant sur des sujets tels que la culture générale, la logique et la compréhension.

L'évaluation professionnelle peut comprendre un premier entretien lors d'un Job Dating organisé par le CFA (Centre de Formation des Apprentis) en présence des entreprises partenaires. Ce premier entretien peut être suivi d'autres entretiens avec une ou plusieurs entreprises intéressées par le profil du candidat.

Ce processus de sélection permet de garantir que les étudiants admis dans le programme possèdent à la fois les compétences académiques nécessaires et une compréhension approfondie des exigences professionnelles du secteur du management digital et du retail banking.

1 rue Augustin Fresnel
BP 15100
57073 Metz Cedex 3

Tél : +33 (0)3 72 74 88 40
Fax : +33 (0)3 72 74 88 41
iaemetz.univ-lorraine.fr

CONTRAT D'APPRENTISSAGE

CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

FORMATION CONTINUE

CONTACT

Formation continue (salarié & demandeur d'emploi)
iaemetz-fc-contact@univ-lorraine.fr

Alternance (apprentissage & contrat de professionnalisation)
iaemetz-alternance-contact@univ-lorraine.fr

Stage & insertion
iaemetz-stages-emplois@univ-lorraine.fr

DURÉE DE LA FORMATION

Master 1
• 399 heures d'enseignement

Master 2
• 392 heures d'enseignement

LIEU DE LA FORMATION

IAE Metz School of Management

FRAIS DE SCOLARITÉ

Consultez notre site web

RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE

Vanessa SERRET
vanessa.serret@univ-lorraine.fr

M1 «MANAGEMENT DIGITAL ET RETAIL BANKING»

SEMESTRE 7	VISION STRATÉGIQUE ET INSTITUTIONNELLE DU SECTEUR 1 (6 ECTS)	- Histoire de la société digitale - Institutions et marchés monétaires à l'ère du digital	SEMESTRE 8
	RÈGLES, NORMES ET DÉMARCHES QUALITÉ 1 (6 ECTS)	- Conformité, déontologie, certifications bancaires - Cybersecurite dans le secteur bancaire	
	CULTURE MANAGÉRIALE (6 ECTS)	- Marketing bancaire à l'ère du digital - Gouvernance et responsabilité sociale de la banque	
	COMPORTEMENTS ET POSTURES AU TRAVAIL 1 (6 ECTS)	- Les fondements de la relation client dans un monde multicanal - Anglais financier	
	MESURER ET CONTRÔLER 1 (6 ECTS)	- Marchés et produits financiers durables - Investissement & financement durable	
	VISION STRATÉGIQUE ET INSTITUTIONNELLE DU SECTEUR 2 (6 ECTS)	- Développer des opportunités de conquête dans une relation omnicanale - Droit et responsabilités bancaires approfondi (en anglais)	
	SOLUTIONS DE GESTION 1 (6 ECTS)	- Postures et pratiques relationnelles incontournables, gestion des incivilités - Moyens de paiement et services associés	
	CULTURE MANAGÉRIALE ET INSTRUMENTS DE GESTION (6 ECTS)	- Financement des particuliers - Epargne, assurance et fiscalité des particuliers - Certification AMF	
	NOUVEAUX ENJEUX SECTORIELS (6 ECTS)	- Modes de distribution services et acteurs de la banque digitale - Prévention des fraudes aux moyens de paiement	
	STAGE ALTERNANCE M1 (6 ECTS)	- Méthodologie d'analyse de données financières 1 - Mémoire - Certification voltaire	

M2 «MANAGEMENT DIGITAL ET RETAIL BANKING»

SEMESTRE 9	VISION STRATÉGIQUE ET INSTITUTIONNELLE DU SECTEUR 3 (6 ECTS)	- Renforcement de son efficacité commerciale - Approche patrimoniale des professionnels	SEMESTRE 10
	MESURER ET CONTRÔLER 2 (6 ECTS)	- Le diagnostic extra-financier à l'heure du digital - Finance décarbonée	
	CULTURE MANAGÉRIALE ET INTERNATIONALE (6 ECTS)	- Anglais professionnel - Nouveaux écosystème à l'heure du digital	
	RÈGLES, NORMES ET DÉMARCHES QUALITÉ 2 (6 ECTS)	- Environnement juridique, fiscal et social des entrepreneurs - Le droit et modèles de l'ebusiness	
	DÉMARCHES SCIENTIFIQUE D'INTERVENTION (6 ECTS)	- Ingénierie financière - Conférences professionnelles	
	COMPORTEMENTS ET POSTURES AU TRAVAIL 2 (6 ECTS)	- Entretien commercial autour de la liasse fiscale - Accompagnement d'un professionnel en situation de difficulté	
	SOLUTIONS DE GESTION 2 (6 ECTS)	- Etude globale de dossiers de clients professionnels - Technique de négociations avec les professionnels	
	PROFESSIONNALISATION / MÉMOIRE (18 ECTS)	- Ateliers de pratiques professionnelles - Mémoire	

QUELQUES CHIFFRES CONCERNANT LA FORMATION

