

OBJECTIFS

- Analyser et appréhender l'environnement juridique, fiscal, social de professionnels et d'entreprises, analyser des situations économiques et financières d'entreprises, de TPE et de professions libérales
- Rechercher et identifier des besoins de prestations bancaires et d'assurances pour des professionnels des TPE et des professions libérales
- Personnaliser des accompagnements bancaires, cibler des produits et des services pour des clientèles professionnelles, des TPE et des professions libérales en tenant compte des niveaux de risques
- Suivre et accompagner des clientèles professionnelles des TPE et des professions libérales dans des financements de projets

CONTENU DE LA FORMATION

Classe virtuelle ouverture de parcours certifiant

Distanciel : 1h30

- Présentation du cursus de formation
- Présentation des objectifs et attendus
- Définir les facteurs de réussite
- Description détaillée des méthodes d'évaluation

ÉTAPE 1 – A la découverte de la Clientèle Professionnelle

Distanciel : 1h / Présentiel : 2 jours

- Découverte du projet et les pièces à collecter
- Accompagnement dans le projet
- Les motivations au choix du statut et panorama des différentes formes juridiques rencontrées
- Les documents clés d'une demande de financement
- Les différentes formes d'exploitation

ÉTAPE 2 – L'analyse de la faisabilité d'une demande

Distanciel : 30 mn / Présentiel : 2 jours

- Objectifs et méthodologie de l'analyse économique et financière
- Apprentissage d'une méthode d'étude économique et financière
- A la découverte du compte de résultat
- L'analyse des éléments financiers
- La critique du prévisionnel

ÉTAPE 3 – L'analyse de la structure de l'entreprise

Distanciel : 40 mn / Présentiel : 2 jours

- Pratique de l'analyse économique et financière
- A la découverte du bilan et analyse des grandes masses
- L'évolution du bilan dans le temps
- Situations spécifiques de détection de risques et d'opportunités

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Pour le présentiel : Tour de table, interactivités et présentation avec support PowerPoint
- Pour le distanciel : Interactivités, session scindée, sondages et outils annexes

PUBLICS

La certification est accessible à toute personne justifiant d'une expérience professionnelle dans les secteurs de la banque ou/et des assurances. Elle est également accessible aux acteurs des fonctions supports (audit, risques, conformité, back office) devant analyser les dossiers pour le marché.

PRÉREQUIS

Expérience professionnelle dans les secteurs de la banque ou/et des assurances

ÉVALUATION

3 évaluations distinctes sont organisées. Les grilles d'évaluation sont complétées par les évaluateurs et sont ensuite transmises à un comité de Jury statuant sur l'obtention de la certification

FORMATEURS

Nos formateurs sont tous issus du monde de la banque et de l'assurance.

(Liste non exhaustive)



MIRALE
Lionel



GILQUIN
Guy-Luc

DURÉE : 12 jours +
évaluations

MOYENS TECHNIQUES :

En salle : paperboard, vidéoprojecteur
En distanciel : ordinateur, internet

PRIX : 2 830,00 € /
participant pour le
cursus

LIEU : Sur site avec accès PMR

CONTENU DE LA FORMATION

ÉTAPE 4 – La réponse aux besoins de la clientèle professionnelle

Distanciel : 30 mn / Présentiel : 2 jours

- Analyse et réponse aux besoins des clients professionnels
- Panorama des solutions bancaires (valeurs d'usage et argumentaire de base)

ÉTAPE 5 – La détection des opportunités commerciales

Distanciel : 30 mn / Présentiel : 2 jours

- Préparer ses entretiens de révision annuelle
- Accompagner sa clientèle professionnelle de manière proactive
- Identifier des besoins au travers des éléments financiers de l'entreprise

ÉTAPE 6 – La gestion du risque et l'accompagnement adapté

Distanciel : 30 mn / Présentiel : 2 jours

- Identifier les besoins de trésorerie et les accompagner de manière adéquate
- Gérer le risque par un traitement commercial des débiteurs
- L'offre Court Terme
- Les garanties et leur qualité
- Le contexte juridique d'une entreprise en situation de fragilité

ÉVALUATION 1 – Parcours Conseiller Professionnel

Distanciel : 90 mn de présentation en CV en amont / Présentiel : 1 jour : 3h de préparation + 1h de passage devant l'évaluateur

- Présentation des modalités d'évaluation en classe virtuelle
- Mise en situation par l'étude de cas
- Présentation de l'analyse et de la prise de position à l'évaluateur

ÉVALUATION 2 – Parcours Conseiller Professionnel

Distanciel : 90 mn de présentation en CV en amont / 1h de préparation + 30 mn de passage en classe virtuelle avec l'évaluateur

- Présentation des modalités d'évaluation en classe virtuelle
- Mise en situation par 1 étude de situation clients
- Jeux de rôle présentant l'offre commerciale adaptée à la situation

ÉVALUATION 3 – Parcours Conseiller Professionnel

Distanciel : 90 mn de présentation en CV en amont / 30 à 45 minutes de passage en classe virtuelle avec l'évaluateur

- Présentation des modalités d'évaluation en classe virtuelle
- Mise en situation par la rédaction d'un rapport d'expérience
- Présentation du rapport d'expérience devant l'évaluateur

MODE D'ÉVALUATION

EVALUATION 1 :

Réaliser à partir des documents de synthèses et d'informations sur des clientèles professionnelles un audit de situation et des projets. L'audit réalisé à l'appui d'une trame imposée doit comporter une analyse économique et financière, intégrer une analyse de la situation juridique et sociale, évaluer les possibilités d'accompagnement des clients.

EVALUATION 2 :

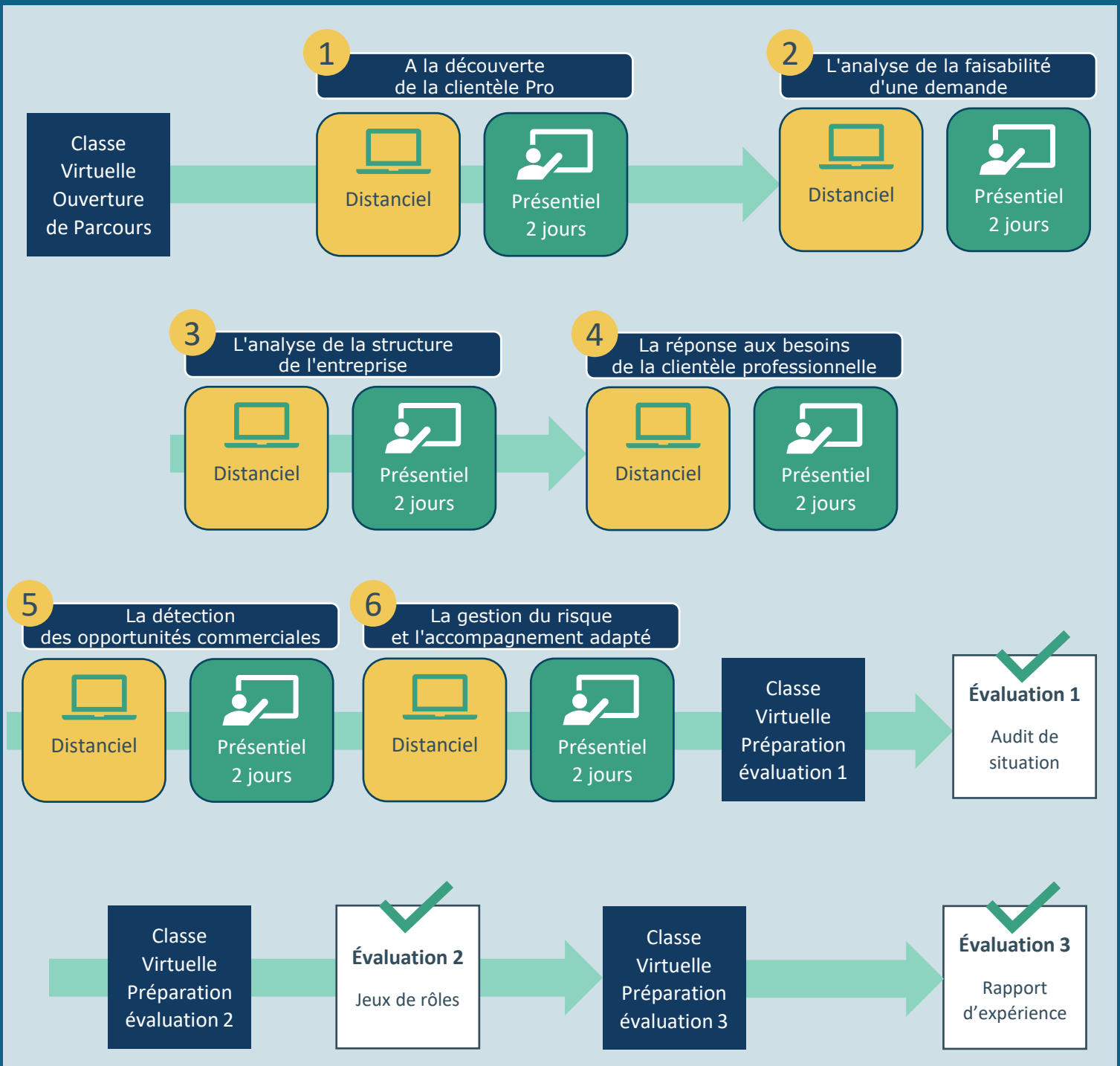
Lors d'un jeu de rôle les candidats sont confrontés à 1 dossier de clients professionnels avec pour objectifs de sélectionner des accompagnements, des produits et services adaptés à leurs profils. Ils doivent ensuite répondre à différentes questions sur les produits proposés et traiter des objections des clients.

EVALUATION 3 :

Les candidats doivent rédiger et remettre un rapport d'expérience de gestion de la relation clients en banque auprès d'une cible professionnelle. Le rapport doit présenter des cas de professionnels accompagnés avec une analyse des enjeux de la gestion de la relation client pour ce type de publics. Le rapport remis fait l'objet d'une soutenance devant un évaluateur professionnel de la banque.

Les compétences essentielles à la gestion d'une clientèle professionnelle permettront d'obtenir le « CERTIFICAT BANCAIRE DE GESTION DE CLIENTÈLES PROFESSIONNELLES » Recensement n°3073

PROGRAMME EN 6 ÉTAPES



MODALITÉS D'ÉVALUATION & DE VALIDATION

EVALUATION 1

Présentation de l'analyse d'un dossier

Les candidats sont confrontés à des dossiers types de clients professionnels et d'entreprises.

La présentation de l'analyse du dossier se fait en présentiel devant un évaluateur qui complète une grille d'évaluation (non acquis, en cours d'acquisition, maîtrisé) sur les compétences demandées

EVALUATION 2

Mise en situation

Lors d'un jeu de rôle les candidats sont confrontés à 1 dossier de clients professionnels et d'entreprises avec pour objectifs de sélectionner des accompagnements, des produits et services adaptés à leurs profils.

La mise en situation se fait en classe virtuelle avec un évaluateur qui complète une grille d'évaluation (non acquis, en cours d'acquisition, maîtrisé) sur les compétences demandées

EVALUATION 3

Rapport d'expérience

Les candidats doivent rédiger et remettre un rapport d'expérience de gestion de la relation clients en banque auprès d'une cible entreprise. Le rapport doit présenter des cas d'entreprises et/ou de professionnels, accompagnés d'une analyse des enjeux de la gestion de la relation client. Le rapport remis fait l'objet d'une soutenance à distance avec un évaluateur qui complète une grille d'évaluation (non acquis, en cours d'acquisition, maîtrisé) sur les compétences demandées,

Les grilles d'évaluation des 3 évaluations sont données à un comité de Jury composé de 3 personnes issu du monde de la banque et de l'assurance qui délivrent ou non la certification en fonction des compétences acquises

Les candidats répondant aux critères de certifications se voient délivrer un certificat de capacité à la gestion bancaire de clientèles professionnelles.