

OBJECTIFS

- Connaître la gamme des produits professionnels
- S'approprier les argumentaires et les cibles de clientèle
- Identifier les besoins en fonction de la situation et des projets d'un client professionnel

CONTENU DE LA FORMATION

DISTANCIEL

- Microcapsule sur le cycle de vie de l'entreprise
- Microcapsule aides à la création d'entreprise
- Microcapsule les univers de besoin du professionnel

PRÉSENTIEL

Analyse des besoins des clients

- Les univers de besoins
- Le cycle évènementiel
- La double relation
- Analyse financière

Panorama des solutions bancaires (valeurs d'usage et argumentaire de base)

- La préparation de l'avenir
- La préparation de la retraite (loi Madelin, assurance-vie)
- L'épargne salariale et l'ingénierie sociale
- La prévoyance
- Les crédits
- Les crédits d'investissement
- Le crédit-bail et la LLD
- La gestion courante
- L'offre de services
- La monétique
- L'offre de placements de trésorerie

Etudes de cas reprenant le cycle de vie des entreprises

- Création et aide à la création
- Développement (croissance interne ou externe)
- Maturité ou préparation à la transmission

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Tour de table, interactivités et présentation avec support PowerPoint

PUBLICS

- Conseillers de clientèle de professionnels débutants
- Conseillers de clientèle de particuliers voulant évoluer vers un poste de conseiller en clientèle de professionnels

PRÉREQUIS

Aucun

ÉVALUATION

Quiz de rétention final

FORMATEURS

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

(Liste non exhaustive)



MIRALE
Lionel



TORCHEUX
Stéphane

DURÉE : 2 jours soit 14 heures

MOYENS TECHNIQUES :

Ordinateur, internet
Paperboard, vidéoprojecteur

PRIX : 1 850 € / jour

*Possibilité de dégressivité
Maxi : 8 à 12 personnes*

LIEU : Sur site avec accès PMR
Ou en classe virtuelle