

CONSEILLER L'ENTREPRISE ET SON DIRIGEANT DANS UN ENVIRONNEMENT BANCAIRE

Format pédagogique : Blended

Niveau : Acquisition

Durée : plus de 15 jours

Prix : 3.590,00€

Financement : Eligible au CPF

Atouts :

Formation opérationnelle et pragmatique combinant technique et comportemental

Objectifs/Compétences

Acquérir l'ensemble des savoir-faire et savoir-être nécessaires pour être un chargé d'affaires Entreprises efficace et performant

A l'issue de la formation vous serez capable :

- De conseiller les clients entreprises, détecter leurs besoins et les opportunités d'accompagnement dans la maîtrise du risque
- De mieux analyser un business model et comprendre les documents comptables pour rebondir
- D'être apporteur de solutions globales et de promouvoir les produits et services de votre banque en réponse aux besoins détectés
- De vous impliquer dans la vie économique locale et les réseaux sociaux
- D'adopter une démarche proactive et de négocier avec vos interlocuteurs
- De développer un fonds de commerce dans une logique de rentabilité durable de la relation et dans le respect du cadre réglementaire

Prérequis

Il est destiné à des candidats bénéficiant d'une expérience professionnelle de 3 années minimum en Banque, ou être titulaire d'un Bac + 3, en tant que conseiller de clientèle Professionnelle ou Directeur d'agence de clientèle professionnelle ou tout métier de la Banque en lien avec le marché de l'entreprise.



Programme

1. EVOQUER LES ASPECTS JURIDIQUES, FISCAUX ET SOCIAUX DE L'ENTREPRISE (1 jour en présentiel)

1. Connaître les principaux statuts des entreprises et les impacts de la forme retenue dans notre relation au quotidien (KYC, financement, et opportunité d'accompagnement)
2. La responsabilité du dirigeant
3. La connaissance client : le dossier juridique et KYC
4. Les bases de la fiscalité des entreprises et des groupes
5. Obligations comptables et partenaires de l'entreprise
6. Les autres points juridiques (fiscalité de la transmission d'entreprise, procédures préventives)

2. MOOC ANALYSE FINANCIERE : 20 heures en e-learning

Semaine 1 : L'analyse des marges ou la création de richesse

Semaine 2 : L'analyse des investissements

Semaine 3 : L'analyse des financements

Semaine 4 : L'analyse de la rentabilité

Semaines 5, 6 et 7 : Étude de cas et corrections par les pairs

3. SAVOIR DETECTER LES BESOINS (100 minutes en classe virtuelle)

1. Identifier les conditions d'un entretien découverte réussi
2. Préparer avec méthode ses entretiens clients à l'appui du dossier économique de l'entreprise

4. SAVOIR EXPLOITER LES DOCUMENTS COMPTABLES : LECTURE COMMERCIALE DES COMPTES D'ENTREPRISES (1 jour en présentiel)

Se servir de l'analyse financière pour préparer son rendez-vous, échanger avec proactivité, optimiser sa relation client et reconquérir ou conquérir les clients

1. Identifier, Comprendre le cycle d'exploitation de l'entreprise et rebondir
2. Identifier, comprendre le cycle d'investissement et rebondir



26 rue Louis David, 44100 Nantes - +33 6 09 64 31 69 – laurent@axess-cf.fr
RCS Nantes 414 958 900 – Enregistré sous le numéro 52 44 07406 44 cet
enregistrement ne vaut pas agrément d'Etat.

3. Identifier, comprendre les besoins de l'entreprise en matière d'ingénierie sociale, d'ingénierie patrimoniale et d'optimisation de ses liquidités et de gestion groupe et rebondir

5. RENFORCER SA POSTURE COMMERCIALE (1 jour en présentiel)

1. Prendre conscience des leviers comportementaux au service de sa posture commerciale
2. Acquérir les techniques de conduite d'entretien de découverte pour détecter les opportunités d'accompagnement
3. Être légitime à défendre les intérêts de la Banque

6. DECOUVRIR LE MODELE RELATIONNEL A L'ERE DU DIGITAL (100 minutes en classe virtuelle)

1. Appréhender les impacts du digital sur la relation client
2. Visionner précisément les orientations stratégiques de la banque et des projets digitaux en cours
3. Identifier les outils du digital et choisir le bon selon la nature du contact

7. SAVOIR ABORDER L'INTERNATIONAL AVEC UN DIRIGEANT D'ENTREPRISE (1 jour en présentiel)

1. La compréhension des risques à l'international
2. La préparation de l'entretien
3. La compréhension du cycle d'exploitation du client et la construction de l'offre (les éléments de langage)
4. Les techniques de paiements et de financement
5. Travailler le cycle d'exploitation du client pour présenter la meilleure offre
6. Jeu de rôle

8. CAPTER LES FLUX (1 jour en présentiel)

1. Identifier les différents besoins de l'entreprise dans la gestion globale de ses flux ...
2. Acquérir les techniques de questionnements permettant de détecter les opportunités d'accompagnements
3. Positionner une solution Banque en réponse à une opportunité et vendre le rdv expert

9. SAVOIR CONSEILLER L'INGENIERIE SOCIALE ET L'EPARGNE (3 classes virtuelles de 100 minutes chacune)

3 classes virtuelles :

CV 1 - Fidéliser à travers l'ingénierie sociale : Focus sur l'épargne salariale et retraite

CV2 : Focus sur le contrat IFC

CV3 : Optimiser les liquidités client : Focus sur l'épargne financière



10. CONSEILLER LE DIRIGEANT (2 jours en présentiel)

1. Identifier les façons de faire et d'être avec le chef d'entreprise quand il s'agit d'aborder seul ou avec l'expert les thèmes des ingénieries patrimoniale, financière
2. S'entraîner à :
 - a. Comprendre et répondre aux besoins du dirigeant dans ces domaines
 - b. Anticiper les besoins du chef d'entreprise dans le but de lui présenter la bonne première expertise
3. Adopter un comportement proactif dans le traitement de ces attentes et de ces besoins, à la fois vis-à-vis du dirigeant, à la fois vis-à-vis de l'expert

11. PRATIQUER LES FINANCEMENTS EN MAÎTRISANT LE RISQUE (2 jours en présentiel)

1. Maitriser notre offre de financement en réponse aux besoins client en s'appuyant sur nos filiales
2. Développer / intensifier la relation client
3. Améliorer le discours client et savoir recommander l'expert
4. Développer nos encours « sains »
5. Maitriser nos risques

12. DEVELOPPER SON PORTEFEUILLE DE CLIENTS (2 jours en présentiel)

1. Acquérir les clés pour actionner les leviers de la conquête et de la négociation sur le marché des Entreprises
2. Renforcer la posture des Chargés d'Affaires pour gagner en confiance et en légitimité

EVALUATION FINALE présentation devant un Jury

La formation est composée de journées en présentiel, de classes virtuelles à distance, d'un elearning, de quiz et de validations intermédiaires, et d'une évaluation finale devant un jury de professionnels de la Banque de l'entreprise.

Handicap

AXESS CONSEIL ET FORMATION peut adapter le contenu de l'offre de formation en fonction du handicap de la personne. Merci de nous contacter.

Durée de la formation

- 11 jours de formation en présentiel
- 28 heures de formation en distanciel (20 heures de MOOC et 08H de classes virtuelles)



26 rue Louis David, 44100 Nantes - +33 6 09 64 31 69 – laurent@axess-cf.fr
RCS Nantes 414 958 900 – Enregistré sous le numéro 52 44 07406 44 cet
enregistrement ne vaut pas agrément d'Etat.

ANIMATEURS :

Laurent JEANNETEAU

Dirigeant Axess, Coach Certifié, Formateur, Conférencier

Titulaire du diplôme de l'ITB, d'un Master en Management Opérationnel et d'un DS en Gestion de Patrimoine, Laurent fait carrière dans les métiers de l'exploitation bancaire. En 2011, il est nommé Directeur de la Communication, où il met à profit son expérience terrain. Laurent devient ensuite consultant et dirige désormais le cabinet AXESS Conseil et Formation. En 2017, il suit le parcours de formation « coach and team » et obtient, en 2020, le certificat Kirkpatrick niveau bronze.

Béatrice FRANCO IDRIS

Responsable pédagogique de la Gamme Retail Banque-Assurance et Réglementaire chez First Finance

Diplômée d'une maîtrise en droit des Affaires, d'un magistère de Droit Fiscal, de l'ITB et titulaire de l'executive certificate "Fondamentaux de l'entreprise durable" de Centrale Supélec Exed, Béatrice a débuté sa carrière en tant qu'auditrice interne chez BNP Paribas pour l'un de ses sites à l'international pendant 5 ans.

Elle a ensuite occupé plusieurs fonctions de responsabilité en banque d'entreprises au sein de Fortis Banque, puis d'HSBC.

Puis, elle a rejoint First Finance pour développer la gamme Banque de réseau et intervient désormais sur les formations Entreprises en lien avec l'analyse financière, les aspects juridiques et fiscaux de l'entreprise, le trade et les financements Corporate.

Elle est aujourd'hui responsable pédagogique de la Gamme Banque-Assurance et Réglementaire.

Pour aller plus loin :

Pour aller plus loin, [consulter ICCF@HEC Paris](mailto:laurent@axess-cf.fr)

