

Conseiller l'entreprise et son dirigeant sur ses leviers bancaires dans un écosystème en mutation

Formation co-conçue entre First Finance et Axess Conseil et Formation

Contexte

La certification « Conseiller l'entreprise et son dirigeant sur ses leviers bancaires dans un écosystème en mutation » s'adresse principalement aux chargés d'affaires entreprises, conseillers de clientèle professionnelles confirmés, directeurs d'agence et, plus largement, aux professionnels de la banque évoluant avec le marché des entreprises.

Elle s'inscrit dans la continuité de parcours professionnels déjà engagés dans le conseil bancaire et vise à compléter une situation professionnelle préexistante par un renforcement et l'acquisition de compétences complémentaires clés. Les bénéficiaires disposent généralement d'un socle académique solide en finance, gestion ou banque, mais sont confrontés, dans leur pratique quotidienne, à des contraintes croissantes règlementaires et des enjeux forts environnementaux, financiers, technologiques et de marché.

La certification répond à ces évolutions en approfondissant et en structurant des compétences opérationnelles essentielles, notamment en matière de diagnostic global, d'ingénierie financière, d'intégration des enjeux ESG, d'usage professionnel de l'intelligence artificielle et de négociation responsable. Elle renforce également la posture de conseil stratégique et partenarial, en développant des compétences relationnelles, éthiques et inclusives.

La certification permet ainsi aux professionnels de dépasser une approche principalement technique pour adopter une posture experte, globale et durable, directement mobilisable dans l'accompagnement des dirigeants et le développement des relations d'affaires.

Prérequis

La formation est destinée à des candidats :

- Titulaire d'une certification professionnelle de niveau 6 orienté finance, banque du professionnel ou de l'entreprise.
- ou justifiant d'une expérience professionnelle minimum de 3 années 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

Durée de la formation

118 heures de formation

Objectifs pédagogiques

- Réaliser un diagnostic global approfondi de l'entreprise en s'appuyant sur des méthodes et des outils d'analyse et d'évaluation afin d'identifier les besoins d'accompagnement du dirigeant et de son entreprise
- Proposer des solutions à forte valeur ajoutée aux enjeux du dirigeant, en mobilisant et en articulant diverses expertises internes afin d'accompagner la concrétisation des projets stratégiques de l'entreprise
- Sensibiliser et convaincre le dirigeant de la nécessité de mettre en œuvre des dispositifs internes et des solutions ESG afin d'impulser et renforcer les Transitions écologique, numérique et sociale de l'entreprise en fonction de sa maturité.
- Adapter sa communication, en s'appuyant sur une connaissance approfondie de soi, en identifiant le profil du dirigeant, dans une approche responsable, inclusive et respectueuse des diversités afin d'instaurer une relation de confiance durable et s'imposer, in fine, comme le « banquier de premier cercle », partenaire de l'entreprise et de son dirigeant;
- Conduire des entretiens conclusifs en obtenant l'adhésion du dirigeant et de ses conseils comptables, juridiques et fiscaux afin de développer l'intensité de la relation d'affaire et le Produit Net Bancaire.
- Conduire une négociation responsable et argumentée, en intégrant les enjeux économiques, juridiques et règlementaires des parties prenantes, afin de formaliser un accord équilibré et durable, garantissant la pérennité du partenariat et la protection des intérêts de l'établissement bancaire.
- Déployer une stratégie de développement proactive pour des portefeuilles à enjeux (ETI, PME structurées, entreprises innovantes) en intégrant des outils d'Intelligence Artificielle ciblés pour identifier des opportunités de conquête et personnaliser les actions commerciales.


Programme

1 | Identifier les leviers juridiques, fiscaux et sociaux pour accompagner l'entreprise et son dirigeant

 1 jour en présentiel

- Identifier les leviers juridiques, fiscaux et sociaux pour accompagner l'entreprise et son dirigeant (KYC, financement, et opportunité d'accompagnement)
- Responsabilités du dirigeant, risques juridiques et intégration de la RSE
- Connaissance client approfondie : du KYC réglementaire au KYC stratégique
- Fiscalité des entreprises et des groupes : fondamentaux opérationnels
- Obligations comptables, lecture financière et écosystème des partenaires
- Transmission d'entreprise : fiscalité, structuration et rôle stratégique de la banque

2 | Maîtriser le diagnostic financier de l'entreprise et du groupe : MOOC analyse financière : 20 heures en e-learning

 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 | Comprendre le jeu économique de l'entreprise

 100 minutes en classe virtuelle

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

4 | Exploiter l'analyse financière pour renforcer la relation et le conseil client

 1 jour en présentiel


- Analyse financière avancée au service de la préparation client et de la performance relationnelle
- Maîtrise du cycle d'exploitation : diagnostic opérationnel et rebond commercial
- rebondir Lecture stratégique du cycle d'investissement et accompagnement des projets structurants
- Identification des besoins globaux : ingénierie sociale, patrimoniale et optimisation financière

5 | Affirmer sa posture de banquier de premier cercle

 1 jour en présentiel


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

6 | S'outiller pour plus de proactivité

 100 minutes en classe virtuelle

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

7 | Accompagner avec proactivité les entreprises sur leur développement à l'international

 1 jour en présentiel

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

8 | Capturer les flux

 1 jour en présentiel

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

9 | Maîtriser les leviers de l'ingénierie sociale et d'optimisation de l'épargne Entreprise au service de sa pérennité et de sa stratégie ESG

 3 classes virtuelles de 100 minutes chacune

- CV 1 : Fidéliser à travers l'ingénierie sociale – Focus sur l'épargne salariale et retraite outil de fidélisation et d'amélioration de la marque employeur
- CV2 : et ses enjeux pour la pérennité et la valorisation de l'entreprise
- CV3 : Optimiser les liquidités client : Focus sur l'épargne financière et les placements «verts»

10 | Agir pour les grands projets de l'entreprise

 2 jours en présentiel

- 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
- S'entraîner à :
 - Comprendre et répondre aux besoins du dirigeant dans ces domaines
 - Anticiper les besoins du chef d'entreprise dans le but de lui présenter la bonne première expertise
 - 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 | Financer l'entreprise et ses projets stratégiques et l'accompagner dans sa transition durable

 2 jours en présentiel

- L'expertise groupe
- Développer / intensifier la relation client
- Accompagner et financer les investissements réalisés dans le cadre de sa transition durable avec le green book

12 | Conquérir et négocier

 2 jours en présentiel

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

Compétences visées

- C1** | Réaliser un diagnostic global approfondi de l'entreprise en s'appuyant sur des méthodes et des outils d'analyse et d'évaluation afin d'identifier les besoins d'accompagnement du dirigeant et de son entreprise
- C2** | Proposer des solutions à forte valeur ajoutée aux enjeux du dirigeant, en mobilisant et en articulant diverses expertises internes afin d'accompagner la concrétisation des projets stratégiques de l'entreprise
- C3** | Sensibiliser et convaincre le dirigeant de la nécessité de mettre en œuvre des dispositifs internes et des solutions ESG afin d'impulser et renforcer les Transitions écologique, numérique et sociale de l'entreprise en fonction de sa maturité.
- C4** | Adapter sa communication, en s'appuyant sur une connaissance approfondie de soi, en identifiant le profil du dirigeant, dans une approche responsable, inclusive et respectueuse des diversités afin d'instaurer une relation de confiance durable et s'imposer, in fine, comme le « banquier de premier cercle », partenaire de l'entreprise et de son dirigeant.
- C5** | Conduire des entretiens conclusifs en obtenant l'adhésion du dirigeant et de ses conseils comptables, juridiques et fiscaux afin de développer l'intensité de la relation d'affaire et le Produit Net Bancaire.
- C6** | Conduire une négociation responsable et argumentée, en intégrant les enjeux économiques, juridiques et règlementaires des parties prenantes, afin de formaliser un accord équilibré et durable, garantissant la pérennité du partenariat et la protection des intérêts de l'établissement bancaire.
- C7** | Déployer une stratégie de développement proactive pour des portefeuilles à enjeux (ETI, PME structurées, entreprises innovantes) en intégrant des outils d'Intelligence Artificielle ciblés pour identifier des opportunités de conquête et personnaliser les actions commerciales.

Méthodes pédagogiques

First Finance et Axess Conseil et Formation prônent la méthode pédagogique dite « **active** » qui place, au cœur du dispositif, le participant. Il devient dès lors l'acteur principal de son apprentissage.

En ce sens, est déclinée une **pédagogie expérientielle** qui repose sur un principe fondamental : l'apprentissage s'ancre durablement dans l'action et l'analyse de l'expérience vécue. L'apprenant est placé en situation, mobilise ses compétences, puis engage un travail réflexif lui permettant d'identifier ses axes de progression et de consolider ses acquis.

Cette approche s'articule autour de quatre phases complémentaires formant un cycle d'apprentissage continu :

- **Expérience concrète** : l'apprenant est immergé dans une situation professionnelle simulée ou contextualisée (par exemple, la réalisation d'un entretien avec un dirigeant pour le convaincre des solutions ESG).
- **Observation réflexive** : il analyse son action, identifie ses réussites, ses points d'amélioration et prend conscience de ses modes de fonctionnement.
- **Conceptualisation** : il met en perspective son expérience avec les apports théoriques, les méthodes et les référentiels mobilisés, afin de structurer ses connaissances.
- **Expérimentation active** : il réinvestit les apprentissages dans une nouvelle mise en situation, intégrant les ajustements identifiés.

Modalités d'évaluation

| Nature de l'épreuve | Contenu de l'épreuve | Durée | Compétences validées |
|--|---|------------|----------------------|
| Mise en situation professionnelle | <p>M1 Epreuve écrite A partir d'un cas d'un dossier d'une entreprise fictive, le candidat établit un pré-diagnostic de l'entreprise en utilisant l'ensemble des informations et des outils numériques (dont l'intelligence artificielle) à sa disposition. Livrable attendu : trame de pré-diagnostic complétée</p> | 30 minutes | C1 |
| | <p>M2 Epreuve orale – devant jury Etape 1 : le candidat réalise une simulation d'entretien avec un dirigeant d'entreprise et ses conseils Etape 2 : le candidat réalise une simulation de négociation responsable</p> | 30 minutes | C2, C3, C4, C5 |
| | | 15 minutes | C6 |
| | <p>M3 Epreuve écrite A l'issue de l'oral avec le jury, le candidat rédige un diagnostic économique et financier de l'entreprise fictive</p> | 20 minutes | C1 |
| <p>M4 Epreuve écrite Le candidat réalise un plan d'actions de développement proactif de la stratégie</p> | 30 minutes | C7 | |
| Questionnaire à choix multiples | Le candidat remplit un questionnaire à choix multiples incluant des mises en situation | 20 minutes | C1-C6 |

Pour valider la certification, le candidat doit obtenir à minima :

- 10/20 à chaque mise en situation
- 12/20 au Questionnaire à choix multiples

Modalités et délais d'accès :

Après la réunion de cadrage visant à l'analyse de vos besoins et ceux des bénéficiaires, vous serez adresser la proposition pédagogique finale ainsi que la convention de formation qu'il conviendra de retourner signée.

Le délai d'accès entre la demande et le début de la prestation est en moyenne de 1 mois.

Handicap

First Finance et Axess Conseil et Formation ont porté une attention particulière aux problématiques du handicap dans la construction du référentiel de compétences et d'évaluation. Tout d'abord, dans le cadre du respect du règlement des évaluations, il est à noter que tout candidat peut saisir le référent handicap du certificateur pour :

- aménager les modalités d'évaluation
- obtenir l'assistance d'un tiers lors de l'évaluation.

Ainsi, les supports et le matériel nécessaires à la réalisation des évaluations pourront être adaptés. Sur conseil du référent handicap et, dans le respect des spécifications du référentiel, le format de la modalité pourra être adapté.

First Finance et Axess Conseil et Formation s'engagent, dans la mesure du possible, à élaborer des modalités d'évaluation inclusives permettant une adaptation du format.

Tarifs

Nous contacter pour obtenir un devis

Votre contact privilégié

Laurent JEANNETEAU

laurent@axess-cf.fr

06 09 64 31 69

V4 - 2026

Date de mise à jour : 22 mai 2026