

L'offre bancaire aux clients professionnels

DUREE

2 jours (14 heures) en présentiel ou en distanciel 4 classes virtuelles + travaux intersession

PUBLICS

Salariés de banques, conseillers de clientèle, managers, toute personne intéressée

Attentifs à l'inclusion **des personnes en situation de handicap**, nous étudions les possibilités d'adaptation de la formation.

PRE-REQUIS

Pas de prérequis

MOYENS PEDAGOGIQUES

Cas issus de la pratique professionnelle

Fiches de synthèse

Pédagogies actives 50%

Pédagogies expositives 30%

Partage d'expériences 20%

MODALITES D'EVALUATION

En continu à partir des cas et des exercices proposés dans le cadre de la formation

SANCTION DE LA FORMATION

Certificat de réalisation

DOCUMENTATION

Remise des supports utilisés aux stagiaires

INTERVENANTS

Formateurs Profinance avec plus de 10 ans d'expérience

EFFECTIFS

12 personnes maximum

DELAI D'ACCES

3 semaines

TARIFS

1 600 € par jour net de taxes

OBJECTIFS OPERATIONNELS

- Détecter les besoins du client professionnel par l'étude de ses documents financiers (liasse fiscale)
- Connaître les caractéristiques des principaux produits bancaires pour mieux les vendre
- Formaliser une proposition commerciale
- Répondre aux principales objections et de négocier les conditions

PROGRAMME

La structure de l'offre

- Les différentes catégories de l'offre commerciale (épargne, crédit, solutions de paiement, assurance)
- La pyramide de l'offre ou comment proposer l'offre en fonction du cycle événementiel du client

Le financement de l'activité

- Les crédits d'investissement
- Les garanties
- Les crédits de trésorerie

Les solutions d'encaissement et de règlement

- Le compte bancaire et les offres de cartes de paiement
- La monétique
- Revue de portefeuille des clients non équipés en monétique

La collecte d'épargne professionnelle

- La fiscalité de l'épargne
- La préparation de la retraite, offres loi Madelin et PER
- L'épargne salariale

Les solutions d'assurance

- L'assurance des locaux du professionnel
- L'assurance de l'activité du client
- La prévoyance

Épargner à titre privé

- Étude de cas profession libérale

Avant toute inscription, merci de faire une demande à l'adresse suivante : logistique@profinance.fr, nous prendrons contact avec vous afin d'analyser votre besoin de formation

