



5 métiers bancaires et financiers
56 programmes commerciaux
10 programmes de Management commercial

- Conseillers patrimoniaux
- Chargés d'affaires professionnels
- Chargés d'affaires entreprises
- Chargés d'affaires de gestion d'actifs
- Management bancaire

Quelles originalités pédagogiques ?

Avant

Tous nos séminaires sont conçus sur la base :

- **d'entretiens réguliers et ciblés** avec des Clients représentatifs de ces 5 métiers
- de notre expérience dans la formation de plus de **9000 Commerciaux , Cadres dirigeants, Directeurs généraux** en France, au Maroc et au Luxembourg et cela depuis 1992.
- des fondamentaux de la **psychologie** commerciale, individuelle et sociale et de la neuro-économie.

Nous préparons notre action sur la base de questionnaires pour vous-même et les Participants.
Nous convenons des **indicateurs de mesure** quantitatifs et qualitatifs.

Pendant

Les Participants s'enrichissent des échanges des meilleures pratiques. Ils solutionnent des études de cas. Ils s'entraînent par des jeux de rôles. Certaines séquences sont marquées par des illustrations audio et video. Ils utilisent des boitiers de vote

Chacun reçoit des conseils en fonction de ses attentes et de ses objectifs.

Chaque Participant reçoit des **fiches** récapitulatives. Ces fiches, ils les enrichissent. Elles leur sont **plastifiées à l'issue** du séminaire.

Les principes fondamentaux séminaire sont retranscrits sur un fichier **MP3**.

Chaque participant peut ainsi réécouter les techniques étudiées lors des travaux. Il prépare ou évalue ses entretiens en exploitant ses fiches plastifiées et son fichier MP3.

Après

Nous vous accompagnons. Les **indicateurs de mesure** dont nous serons convenus nous permettent de vous garantir la réalisation de votre projet.



Conseillers patrimoniaux

*« Derrière les capitaux que je vous ai confiés, il y a mon travail, mes sacrifices, mes échecs et mes victoires. Mes projets et mes espoirs. »
« Je ne recommande pas un conseiller irréprochable. »*

Des Client patrimoniaux que nous avons interviewés

Conquérir

- Maîtriser le marketing patrimonial pour rentabiliser votre stratégie commerciale
- Créer et faire fructifier son carnet d'adresses
- Développer ses relations avec les prescripteurs : notaires, experts comptables, etc.
- Obtenir et exploiter des recommandations.
- Tirer profit des salons professionnels
- Réussir son premier entretien et gagner en crédibilité et en rentabilité

Développer

- Dynamiser son portefeuille de clients patrimoniaux.
- Réussir sa découverte patrimoniale
- Commercialiser des solutions d'épargne mobilière
- Gérer les contreperformances et maintenir son capital confiance
- Capter les flux et les capitaux des clients multibancarisés
- Optimiser nos relations avec les Conseils (avocat, notaire ...) de nos Clients fortunés.
- Rempporter nos appels d'offre
- Négocier avec la Clientèle patrimoniale
- Maintenir et enrichir ses relations dans trois catégories de crise.
- Accompagner et développer nos relations par notre proactivité et nos originations

Conquérir et développer vos différents marchés

- Développer nos relations avec nos Clients seniors retraités
- Conquérir les besoins patrimoniaux des clients professionnels : artisans, commerçants, professions de santé ...
- Accompagner et anticiper les attentes des familles patrimoniales.
- Réussir sa conquête des cadres-dirigeants.

Conquérir les chefs d'entreprise.

- Rentabiliser vos 9 canaux de prospection à l'égard des chefs d'entreprise.
- Conquérir et fidéliser 4 catégories de chefs d'entreprise.
- Accompagner les chefs d'entreprise dans leur projet de cession
- Réduire l'attentisme du dirigeant et faire signer



Chargés d'affaires entreprises

« Je n'attends pas un excellent suivi commercial. Croyez-vous que nous payons des commissions et des intérêts pour être suivis? Je paye pour être accompagné et même précédé. »

Un décideur financier que nous avons interviewé

Conquérir

Appliquer les principes du lobbying local pour conquérir les small et mid cap

Appliquer les principes du lobbying pour conquérir les corporates

Gagner en rentabilité en se coordonnant mieux avec les autres métiers de son établissement.

Réussir son premier entretien avec les décideurs financiers

Développer

Mieux investir son action commerciale en fonction de son portefeuille de clients entreprises small cap – mid cap - corporates

Vendre des OPCVM aux entreprises

Vendre des solutions de gestion de flux

Vendre des solutions de financement

Remporter vos appels d'offre

Optimiser ses négociations et défendre ses marges

Gérer les situations tendues et les situations de crise



Sales de salle de marchés

« Ils ne réalisent pas que s'il y a un problème, c'est nous, trésoriers, qui devons rendre compte à notre direction générale. »

Un décideur financier que nous avons interviewé

Développer la rentabilité son portefeuille de clients-entreprise ou institutionnels.

Les spécificités des métiers de vente de produits financiers par téléphone auprès des décideurs financiers des entreprises et des institutionnels

Maîtriser les techniques de vente par téléphone

Réussir ses entretiens en face à face
(vendeurs juniors et confirmés)

Développer la rentabilité de son desk
(vendeurs seniors et responsables de desk)

Gérer les situations tendues et les situations de crise



Chargés d'affaires clients professionnels

« J'attends de mon conseiller bancaire qu'il m'apporte les solutions simples et pratiques et qui me permettent de me consacrer à mon cœur de métier. »

« Un partenaire bancaire, qui n'est pas un associé, j'en suis conscient, doit chercher à contribuer par ses idées, ses solutions, à ma réussite. Il ne doit pas être un simple commercial bancaire. »

Des Client professionnels que nous avons interviewés

Conquérir

Appliquer les principes du lobbying local pour conquérir vos clients professionnels

Rentabiliser 10 actions de prospection et de conquête des clients professionnels.

Gagner en rentabilité en se coordonnant mieux avec les autres métiers de son agence.

Réussir son premier entretien avec les prospects professionnels en fonction de leur métier et de leur secteur : commerçant, artisan, etc.

Actions de développement de son portefeuille de clients-professionnels.

Mieux investir ses efforts commerciaux en fonction de son portefeuille de clients professionnels

Développer ses relations et fidéliser ses clients professionnels : flux, financements, placements assurances.

Optimiser ses négociations et défendre ses marges

Maîtriser les techniques de recouvrement de créances à l'amiable



Société de gestion d'actifs

« Quand nous faisons l'effort de choisir un fournisseur financier »

Un directeur institutionnel que nous avons interviewé

Conquérir

- Appliquer les principes du lobbying local pour conquérir les small et mid cap
- Gagner en rentabilité en se coordonnant mieux avec les autres métiers de votre établissement.
- Réussir son premier entretien avec les décideurs financiers corporates
- Réussir son premier entretien avec les décideurs financiers institutionnels

Développer

- Vendre des OPCVM et des fonds dédiés aux entreprises et aux institutionnels
- Remporter vos appels d'offre
- Optimiser ses négociations et défendre ses marges
- Gérer les situations tendues et les contreperformances



Votre management

« Avec le papy-boom bancaire et l'arrivée de nouveaux collaborateurs mieux formés et informés, mon management du XX^e siècle est obsolète. »

Un directeur

Vous et votre équipe

Manager et dynamiser vos chargés de clientèle

Développer les compétences de vos Chargés d'affaires par le tutorat, training et le mentorat

Réussir 3 catégories de réunion pour motiver vos Chargés d'affaires

Réussir vos campagnes commerciales

Réussir le changement dans toutes ses dimensions : humaine, technique et financière

Manager les situations difficiles : incivilités de certains clients, hold up, un collaborateur en situation délicate

Résoudre les conflits et gérer les tensions

Vous-même

Enrichir vos techniques d'écoute pour anticiper, motiver plus et gagner en équipe

Maîtriser les techniques de prise de parole en public

Développer votre charisme pour remporter en équipe vos objectifs