

Maitriser les produits et services commercialisés à destination d'une clientèle de particuliers

Date et durée
Code formation : FMB22FR Durée : 4 jours Nombre d'heures : 28 heures
Description
Pendant ces 4 jours, vous allez parfaire vos connaissances quant aux caractéristiques et fondements des produits et services de bancassurance afin d'en faciliter rapidement leur commercialisation.
Objectifs
Cette formation a pour objectif de : <ul style="list-style-type: none">• Développer le taux d'équipement des clients• Sensibiliser quant au bien-fondé de la composition de l'offre commerciale• Renforcer la maîtrise technique de chacun des produits & services à disposition• Faciliter une réponse commerciale aux besoins des clients• Permettre l'identification de produits et services complémentaires pertinents pour étoffer une gamme• Préparer la mise en œuvre de techniques de vente ainsi que d'une approche patrimoniale globale, tout en maîtrisant davantage les risques bancaires
Pré-requis
Aucun
Public
<ul style="list-style-type: none">• Nouveaux entrants• Guichetier• Gestionnaire de relations clientèle• Directeur d'Agence• Directeur Commercial• Directeur Marketing
Cette formation s'adresse aux profils suivants
<u>Responsable Commercial / Marketing</u> <u>Responsable / Directeur d'agence</u>
Programme

INTRODUCTION

- La constitution du chiffre d'affaires d'une banque commerciale et ses impératifs
- Les missions d'un Chargé de Relations Clientèle
- Le principe de la Bancassurance Omnicanal

1. L'ÉPARGNE MONÉTAIRE ET FINANCIÈRE

1. La porte d'entrée : le compte courant
2. Le compte sur livret et les comptes d'épargne dédiés (Logement, Etudes, Retraite)
3. Le dépôt à terme (DAT)
4. Le compte d'instrument financier (CIF) et l'investissement en valeurs mobilières
5. L'Assurance-Vie

2. LES SERVICES BANCAIRES

1. La Carte de paiement
2. Le chéquier
3. Le virement
4. Le transfert national et international
5. Le service de caisse
6. Le service de change
7. La Banque à distance

3. LES CREDITS

1. Autorisation de découverts, Facilité de Caisse et Avance
2. Le prêt à la consommation dédié ou non-affecté
3. Le crédit revolving
4. Le prêt immobilier

4. ASSURANCE & PREVOYANCE

1. Assurance des personnes
 - Assurance en Responsabilité Civile
 - Assurance scolaire
 - Assurance décès et invalidité
 - Assurance santé
 - Assurance voyage
2. Assurance des biens
 - Assurance de véhicules
 - Assurance habitation
3. Prévoyance
 - Assurance décès
 - Assurance retraite
 - Assurance des moyens de paiement