

Une formation exigeante pour répondre à des besoins et des projets de grande envergure !

Objectifs

- Adopter la posture attendue par des clients dirigeants d'entreprise
- Savoir mettre en confiance le client et l'inciter à s'exprimer sur ses projets stratégiques à moyen et long terme
- Se positionner en interface avec les services spécialisés de la banque (affacturation, crédit documentaire, financements structurés, etc.)
- Devenir un tiers de confiance et coordonner la relation globale

Programme

- Les métiers spécialisés
- La méthodologie d'entretien
- Travailler sa posture, la bonne et juste attitude
- Cohérence du corps et de l'esprit dans un entretien
- Structuration de l'entretien en restant souple
- Les informations pertinentes dans l'entretien
- L'écoute active et réactive
- Maîtriser les cadres, les contraintes et les contextes pour être créatif
- Utilisation des réseaux pour mettre en relation clients et interlocuteurs de la banques
- Co-construction d'un document constituant les règles de l'art de l'entretien avec un dirigeant d'entreprise

Modalités pédagogiques

- Ateliers
- Co-construction d'une démarche, d'une méthode, d'une charte de bonnes pratiques
- Mises en situation, jeux de rôle
- Partages d'expériences
- Réalisation d'exercices
- Simulateur, outil métier

Modalités d'évaluation

- Questionnaire (amont, aval à chaud, aval à froid)

Secteurs

- Banque Finance

Format

- Collectif
- Distanciel synchrone
- Présentiel

Compétences

- Commerciale
- Efficacité professionnelle
- Technique métier

Thèmes

- Relation client

Publics

- Analystes
- Commerciaux

Pré-requis

Conseillers d'affaires spécialisés