

Certification sur les enjeux économiques, technologiques et humains du secteur Fintech

CATEGORIE : C

Vue d'ensemble

Domaine(s) d'activité professionnel dans lequel(s) est utilisé la certification :

- Spécifique :
- **Banque, assurances et immobilier - Assurances**
 - **Banque, assurances et immobilier - Banque**
 - **Banque, assurances et immobilier - Finance**
 - **Banque, assurances et immobilier - Gestion administrative banque et assurances**

La certification concerne les hauts potentiels de la banque et de l'assurance qui sont impliqués dans la stratégie de conception et développement d'un produit ou service innovant

Code(s) NAF : **64.11Z**, **64.19Z**, **64.30Z**, **64.91Z**,
64.92Z, **64.99Z**, **65.11Z**, **65.12Z**,
65.20Z, **65.30Z**, **66.11Z**, **66.12Z**,
66.21Z, **66.22Z**, **66.29Z**, **66.30Z**

Code(s) NSF : **313m**

Code(s) ROME : **C1104**, **C1101**, **C1207**, **C1204**

Formacode : —

Date de création de la certification : **25/11/2016**

Mots clés : **Finance**, **Technologie**, **Innovation**, **Fintech**

Identification

Identifiant : **3015**

Version du : **25/07/2017**

Références

Consensus, reconnaissance ou recommandation :

Formalisé :

- **ND**

Non formalisé :

- [Les banques doivent se réinventer en raison des évolutions technologiques et réglementaires. Les Fintech sont une source d'inspirations pour les banques car ces start-ups sont très efficaces pour développer les produits financiers qui répondent aux nouveaux besoins. Il est donc essentiel pour les banques que ses hauts potentiels soient formés aux enjeux économiques, technologiques et culturels des Fintech afin de rester compétitives.](#)

Descriptif

Objectifs de l'habilitation/certification

Être capable de mener la conception, le développement et la distribution d'un produit ou service financier innovant qui répond aux nouvelles attentes des consommateurs.

Lien avec les certifications professionnelles ou les CQP enregistrés au RNCP

- **ND**

Descriptif général des compétences constituant la certification

Évaluer une opportunité de business selon le positionnement stratégique d'un produit ou service Fintech dans le marché

Composer une équipe qui a les compétences pour la conception, le développement et la distribution d'un produit ou service Fintech

Mettre en oeuvre une démarche d'optimisation de l'expérience utilisateur lors de la conception d'un nouveau produit ou service

Évaluer les contraintes et opportunités réglementaires pour la conception et le développement d'un nouveau produit ou service financier

Communiquer efficacement sur les réseaux sociaux pour promouvoir un nouveau produit ou service financier

Évaluer le niveau de dette technique lors du développement d'un produit

Évaluer la performance d'une équipe commerciale pour optimiser la distribution d'un nouveau produit ou service financier

Modalités générales

Formation présentielle de **6 journées** étalées sur 6 semaines.

20 à 25 stagiaires maximum par session.

Chaque journée est composée de **4 modules de 1h30**, soit un total de 36 heures de formation.

Démarrage à **9h30 et fin à 17h**

Des entrepreneurs ou salariés à des niveaux exécutifs des Fintech françaises les plus prometteuses sont invités à chaque journée de formation pour témoigner.

Format général :

⅓ d'ateliers pratiques

⅓ de retours d'expérience d'entrepreneurs Fintech

⅓ de cours par des experts de leurs sujets

Liens avec le développement durable

Aucun

Public visé par la certification

- Salariés
- Demandeurs d'emploi

Valeur ajoutée pour la mobilité professionnelle et l'emploi

Pour l'individu

Entreprendre au sein de son entreprise en étant autonome et responsable dans le lancement ou le développement d'un nouveau produit ou service. Développer son employabilité dans les unités d'innovation.

Pour l'entité utilisatrice

Motiver et fidéliser davantage les hauts potentiels qui créeront la banque de demain. Faire gagner en autonomie et esprit d'initiative des hauts potentiels pour qu'ils soient plus efficaces dans des travaux créatifs à haute valeur ajoutée pour les clients.

Evaluation / certification

Pré-requis

BAC+5

Minimum de 5 années d'expérience dans le secteur financier

Centre(s) de passage/certification

Compétences évaluées

■ N/A

Évaluer une opportunité de business selon le positionnement stratégique d'un produit ou service Fintech dans le marché :

connaître les principaux business modèles des Fintech

positionner selon deux axes stratégiques différenciants un produit dans le marché

Composer une équipe qui a les compétences pour la conception, le développement et la distribution d'un produit ou service Fintech :

connaître les principaux métiers dans une start-up Fintech

positionner les aptitudes relatives aux principaux métiers sur une cartographie

Mettre en oeuvre une démarche d'optimisation de l'expérience utilisateur lors de la conception d'un nouveau produit ou service :

proposer une démarche d'optimisation de l'expérience utilisateur mobile

Évaluer les contraintes et opportunités réglementaires pour la conception et le développement d'un nouveau produit ou service financier :

connaître les principales opportunités stratégiques pour les Fintech de la traductions de la DSP2 en droit français

Communiquer efficacement sur les réseaux sociaux pour promouvoir un nouveau produit ou service financier :

déterminer les éléments à améliorer sur la présentation d'un profil Twitter

déterminer les éléments à améliorer sur le format d'un Tweet

connaître les fonctions de chaque réseaux sociaux

Évaluer le niveau de dette technique lors du développement d'un produit :

coder proprement selon les règles d'indentation une page web basique avec HTML et CSS

connaître les fonctions des principaux langages de programmation dans l'industrie du web (php, HTML, CSS, javascript)

Évaluer la performance d'une équipe commerciale pour optimiser la distribution d'un nouveau produit ou service financier :

décrire les étapes du tunnel de conversion d'un processus d'acquisition d'utilisateurs et de vente en ligne

connaître les principales techniques de ventes dans une contexte de vente par téléphone

Niveaux délivrés le cas échéant (hors nomenclature des niveaux de formation de 1969)

N/A

La validité est Temporaire

3 ans

Possibilité de certification partielle : non

Matérialisation officielle de la certification :

Certificat de compétence papier, daté et signé par la Directrice de la Formation Anaïs Raoux

Plus d'informations

Statistiques

24 hauts potentiels déjà formés

80 à 100 hauts potentiels formés / an

20 à 25 stagiaires maximum par session de formation

6 journées de formations réparties sur **6 semaines**

36 heures de formation

5 années d'expérience professionnelle minimum dans le secteur financier pour être éligible

Autres sources d'information

Site Web : wake-up.io

Twitter : [@wakeup_io](https://twitter.com/wakeup_io)

Facebook : [Join Wake Up](#)

Vidéo de promotion : [accès ici](#)