

INTITULÉ DE LA CERTIFICATION

Conseiller l'entreprise et son dirigeant dans un environnement bancaire

Description du métier, de l'activité ou de la situation professionnelle à partir duquel le dispositif de formation visant la certification est initié (prérequis)

Le Chargé d'Affaires Entreprises a pour mission de conseiller, gérer et fidéliser le portefeuille de clients Entreprises (quelle que soit leur taille : PME-PMI, ETI, Grands Groupes). Il leur recommande des solutions bancaires et/ou des services bancaires, assurantiels ou financiers (épargne salariale, placements, crédits, assurance emprunteur ...etc.) adaptés aux besoins de ses clients en analysant leur situation économique et financière.

Son rôle est d'être l'interface entre la banque et le client et de répondre à ses attentes sur divers sujets : monter un programme d'investissement, l'accompagner sur le financement de sa transition environnementale, faciliter une implantation à l'étranger, optimiser la gestion de la trésorerie de l'entreprise y compris dans le respect de sa stratégie RSE, mettre en place des solutions pour protéger l'entreprise, ses collaborateurs et son dirigeant.

Il sensibilise son client Entreprise aux enjeux de la transition environnementale pour que cette transition qui représente un axe stratégique pour la pérennité de l'entreprise, soit également une opportunité de développement pour elle.

Avant toute décision importante, il analyse la situation financière, économique et sectorielle de l'entreprise et évalue les risques, en concertation avec sa hiérarchie et avec l'appui des services spécialisés.

Pour réussir, il doit savoir établir un climat de confiance avec ses clients ou ses prospects fondé sur ses capacités d'écoute et sa compétence professionnelle.

La certification « **Conseiller l'entreprise et son dirigeant dans un environnement bancaire** » s'adresse à :

- Des Chargé.e.s d'Affaires Entreprises
- Des conseillers de clientèle professionnelle
- Des Directeurs d'agence de clientèles
- Ou tout métier de la banque en lien avec le marché de l'entreprise

Qui souhaitent renforcer et élargir leurs pratiques de conseil dans la perspective de réaliser un accompagnement efficace de leurs clients, à savoir des dirigeants d'entreprises. Ainsi, les bénéficiaires développeront leur expertise pour appréhender et intégrer des méthodes et des outils complémentaires favorisant la performance des entreprises et la prise de décision.

Prérequis : Il est destiné à des candidats bénéficiant d'une expérience professionnelle de 3 années minimum en Banque, ou étant titulaire d'un Bac + 3, en tant que conseiller de clientèle professionnelle ou Directeur d'agence de clientèle professionnelle ou tout métier de la Banque en lien avec le marché de l'entreprise.

RÉFÉRENTIEL DE CERTIFICATION

Référentiel de compétences	Référentiel d'évaluation	
	Modalités	Critères
C 1 - Diagnostiquer les besoins de l'entreprise et de son dirigeant en analysant les forces et faiblesse de l'entreprise ainsi que ses enjeux y compris en matière de transition environnementale afin de réaliser un mapping de sa situation.	<p>Mise en situation professionnelle simulée : Le/La candidat.e réalise un rendez-vous avec un.e chef(fe) d'entreprise</p>	<p>Le/La candidat.e :</p> <ul style="list-style-type: none"> décline un questionnement et identifie les forces et faiblesse de l'entreprise client/ prospect ainsi que ses besoins en cohérence avec le contexte donné . reformule en intégrant les données recueillies et pose un pré-diagnostic adapté. adopte une posture professionnelle adéquate pour favoriser un climat de confiance
C 2 - Analyser et interpréter les documents financiers d'une entreprise afin d'évaluer sa situation financière.	<p>Une étude de cas qui comprend :</p> <ul style="list-style-type: none"> Un questionnaire à visée professionnelle La rédaction d'une note de synthèse formalisant l'appréciation du candidat/ de la candidate sur la santé financière de l'entreprise 	<p>Critère 1 : Le/La candidat.e :</p> <ul style="list-style-type: none"> se repère dans l'utilisation et la lecture des postes du compte de résultat, du bilan et des annexes financières d'une entreprise calcule et interprète les ratios sur plusieurs années. arbitre en conséquence entre les différentes problématiques énumérées. <p>Critère 2 : Le/La candidat.e :</p> <ul style="list-style-type: none"> élabore un diagnostic financier de l'entreprise structuré en adéquation avec la méthodologie établie.
C 3 - Conduire un diagnostic financier en s'appuyant sur les ratios issus du bilan et du compte de résultat afin de mesurer la santé financière de l'entreprise et sa pérennité.		

		<ul style="list-style-type: none"> • décline l'analyse en cohérence avec la problématique donnée. • démontre et justifie son diagnostic sur la santé financière de l'entreprise et sa pérennité.
C 4 - Identifier les leviers d'accompagnement existants sur le marché bancaire et assurantiel et sensibiliser son client aux enjeux de la transition environnementale pour permettre à l'entreprise d'optimiser sa stratégie de développement.	Mise en situation professionnelle simulée : Le/La candidat.e réalise un rendez-vous avec un.e chef(fe) d'entreprise	Le/la candidat.e : <ul style="list-style-type: none"> • identifie le ou les leviers d'accompagnement bancaires et assurantiels existants en intégrant dans son analyse les spécificités économiques, juridiques et fiscales, environnementales et sociales de l'entreprise • préconise des solutions adaptées. • motive ses recommandations auprès du chef d'entreprise.
C 5 - Orienter et adapter ses conseils en fonction des spécificités économiques, juridiques, fiscales, environnementales et sociales de l'entreprise afin d'apporter des recommandations pertinentes aux problématiques du dirigeant et de son entreprise.		
C 6 - Présenter les procédés et techniques bancaires au dirigeant afin de le guider dans sa prise de décision.	Mise en situation professionnelle simulée : Le/la candidat prépare et présente une explication technico-commerciale d'un procédé bancaire / assurantiel	Le/la candidat.e <ul style="list-style-type: none"> • utilise les terminologies adaptées aux techniques bancaire présentées • présente les principales caractéristiques des techniques bancaires adaptées, avec leurs bénéfices, leurs valeurs d'usage et leurs fonctionnalités en cohérence avec les problématiques identifiées du dirigeant d'entreprise

<p>C 7 - Adapter son mode de communication et sa posture au profil de son interlocuteur afin de créer un climat de confiance.</p>	<p>Mise en situation professionnelle simulée : Le/la candidat(e) anime un entretien avec le dirigeant</p>	<p>Le/la candidat.e</p> <ul style="list-style-type: none"> • définit les modalités de l'échange, la durée, l'objectif de l'entretien. • adopte une écoute active • conduit un entretien de découverte en formulant des questions ouvertes • reformule, argumente et obtient l'adhésion de son interlocuteur
---	--	---