

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 un portefeuille de clients entreprises, des PME/PMI ou des entreprises de taille plus importante à qui il recommande des solutions bancaires et/ou des services bancaires ou financiers (épargne salariale, placements, crédits, etc.) adaptés aux besoins de ses clients en analysant leur situation financière.

Son rôle est d'être l'interface entre la banque et le client, il répond à ses attentes sur des sujets variés. Il peut s'agir tout aussi bien de monter un programme d'investissement, de faciliter une implantation à l'étranger ou que d'optimiser la gestion de la trésorerie de l'entreprise. Avant toute décision importante, il analyse la situation financière 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.

Le dispositif de formation « **Conseiller l'entreprise et son dirigeant dans un environnement bancaire** ». Il s'appuie sur un contenu pédagogique dans le but de positionner le chargé d'affaires comme l'interlocuteur de référence du dirigeant d'entreprise.

Prérequis : Il est destiné à des candidats bénéficiant d'une expérience professionnelle de 3 années minimum en Banque, ou être 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'entreprises.

RÉFÉRENTIEL DE CERTIFICATION

Référentiel de compétences	Référentiel d'évaluation	
	Modalités	Critères
1- Diagnostiquer les besoins de l'entreprise et de son dirigeant en analysant les enjeux de l'entreprise afin de faire un mapping de la situation.	Mise en situation professionnelle : Il/elle gère un rendez-vous avec un.e chef(fe) d'entreprise	Le/La candidat.e décline un questionnaire et identifie les besoins de l'entreprise client/prospect en cohérence avec le contexte donné. Il/Elle reformule en intégrant les données recueillies et pose un pré-diagnostic adapté.
2- Analyser et interpréter les documents comptables et financiers d'une entreprise afin d'en évaluer la situation financière.	Questionnaire à visée professionnelle	Le/La candidat.e : <ul style="list-style-type: none"> - Il/elle calcule et interprète les ratios sur plusieurs années. - Il/elle arbitre en conséquence entre les différentes problématiques énumérées.
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.	Rédaction d'une note de synthèse formalisant l'appréciation du candidat/ de la candidate sur la santé financière de l'entreprise	Le/La candidat.e élabore un diagnostic financier de l'entreprise structuré en adéquation avec la méthodologie établie. Il /Elle décline l'analyse en cohérence avec la problématique donnée. Il/Elle démontre et justifie son diagnostic sur la santé financière de l'entreprise et sa pérennité.
4- Identifier les leviers d'accompagnement existants sur le marché bancaire pour permettre à l'entreprise d'optimiser sa stratégie de développement.	Mise en situation professionnelle mettant en scène un rendez-vous avec	Le/la candidat.e identifie le ou les leviers d'accompagnement bancaires existants adaptés . Il/Elle préconise des solutions adaptées.

<p>5-Orientez et adapter ses conseils selon les spécificités économiques, juridiques, fiscales de l'entreprise afin d'apporter des recommandations cohérentes aux problématiques du dirigeant et à son entreprise.</p>	<p>un chef d'entreprise</p>	<p>Il/Elle motive ses recommandations auprès du chef d'entreprise.</p> <p>Il/Elle aborde les spécificités économiques, juridiques et fiscales de l'entreprise et adapte ses préconisations.</p>
<p>6-Présenter les procédés et techniques bancaires au Dirigeant afin de le guider dans ses choix.</p>	<p>Cas pratique : le/la candidat(e) prépare et présente une explication technico-commerciale d' un procédé bancaire</p>	<p>Il/Elle utilise les terminologies adaptées aux techniques bancaires présentées.</p> <p>Il/Elle présente les principales caractéristiques des techniques bancaires adaptées, avec leurs bénéfices et leurs fonctionnalités en cohérence avec les problématiques identifiées du Dirigeant d'Entreprise.</p>
<p>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 (Jeu de rôle) : le/la candidat(e) anime un entretien avec le Dirigeant</p>	<p>Il /Elle définit les modalités de l'échange, la durée, l'objectif.</p> <p>Il/Elle écoute activement.</p> <p>Il/Elle conduit une entretien découverte</p> <p>Il /Elle reformule, argumente et obtient l'adhésion de son interlocuteur.</p> <p>Il /Elle adapte sa posture et son mode de communication à son interlocuteur.</p>