

La formation

Thèmes 2010

Génésia et la formation

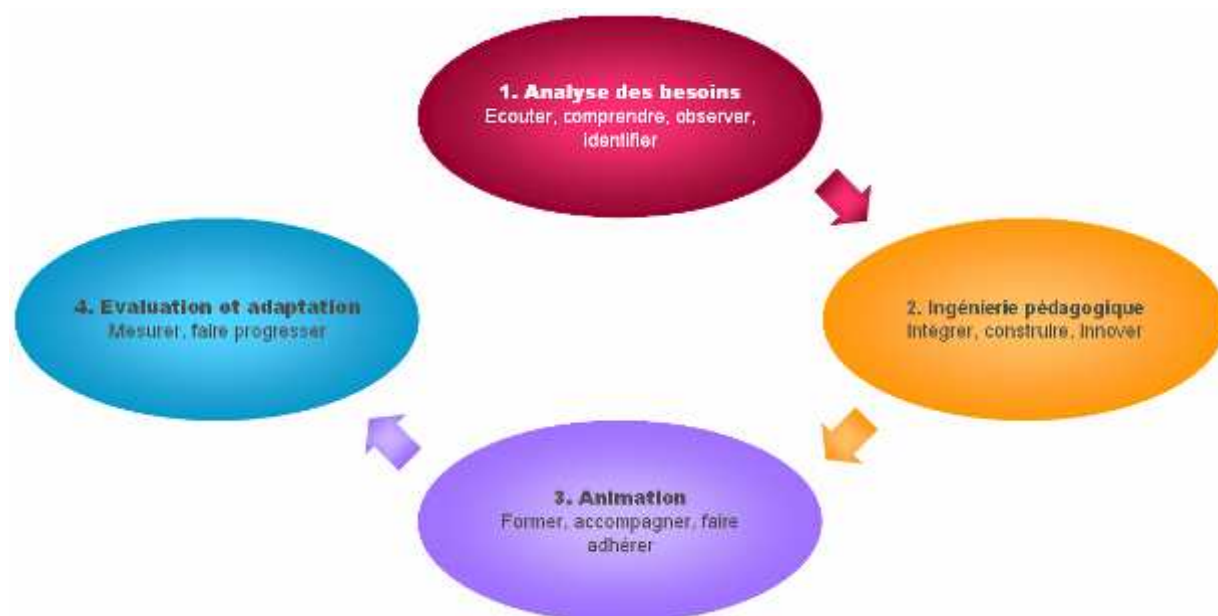
Une expertise reconnue

Vous accompagner dans l'évolution de vos métiers et de vos organisations : telle est la mission de Génésia. Organisme de formation spécialisé dans les secteurs de la banque, de l'assurance et de la finance, Génésia est expert des processus d'acquisition de la connaissance et de la conception de supports de formation. Afin de proposer des solutions de formation optimales, Génésia associe savoir-faire et compétences professionnelles :

- **Un savoir-faire pédagogique** : notre équipe, constituée d'experts reconnus de la pédagogie, s'engage pour vous proposer des méthodes de formation correspondant à votre contexte opérationnel. Dans tous les cas nous adaptons la pédagogie aux objectifs et à la cible afin d'obtenir l'adhésion des apprenants et leur entière implication.
- **Une expertise technique** : nos consultants ont une expérience significative du monde bancaire. Professionnels rompus aux pratiques de l'entreprise, ils sont tous experts de leur domaine. Immédiatement associés à la démarche client, ils offrent en plus de leur expertise leur sens de la pédagogie et leur maîtrise des méthodes d'enseignement pour adultes.

Notre méthode : votre réussite

Génésia propose une prestation complète dont l'objectif est la réussite de vos parcours de formation par l'adaptation constante des cursus à vos besoins. Axée sur l'action et la créativité pédagogique, notre méthode se résume en 4 étapes :



Nos interventions sont ainsi effectuées en totale collaboration avec nos clients (évaluation préalable des besoins, analyse des niveaux, intégration de messages spécifiques, etc.) pour assurer la pertinence de nos actions et des niveaux de qualité élevés.

Domaines de formation

Connaissances et compétences transverses	4
La banque : environnement et fondamentaux	4
La réglementation bancaire et financière	4
Efficacité professionnelle et personnelle	4
Management	4
Relations clientèle	5
Les essentiels	5
Les centres d'appels	5
Métiers de la banque commerciale	6
Le marché des particuliers	6
Les marchés des professionnels et des entreprises	6
L'assurance	6
Gestion de patrimoine et ingénierie patrimoniale	7
Métiers de back office	7
Assurance	7
Recouvrement	7
Marketing et développement commercial (thèmes d'actualité)	7
Risques, Bâle II et contrôle interne	8
Gouvernance de la banque mutualiste	8
Les essentiels	8
Les spécifiques	8
Contact	9

Connaissances et compétences transverses

La banque : environnement et fondamentaux

Les fondamentaux de la banque

- La banque aujourd'hui
- La banque commerciale
- La banque d'investissement
- Le modèle mutualiste
- Comprendre la situation économique et financière actuelle
- La banque et ses risques
- Economie et marchés

Bourse et marchés de capitaux

- Les marchés de capitaux
- La bourse : organisation et fonctionnement
- Le marché des obligations
- Le marché des actions
- Le marché monétaire et du refinancement
- Introduction aux marchés dérivés
- La bourse sur Internet

La réglementation bancaire et financière

- La réglementation bancaire
- Devoirs et responsabilités du banquier
- Conformité et déontologie
- La lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme
- Evolution de la réglementation bancaire, impacts et conséquences

Efficacité professionnelle et personnelle

- Gestion du temps
- Techniques de communication
- Optimiser votre impact à l'oral
- Prise de parole en public
- Conduire des réunions efficaces

Management

Les essentiels

- Devoirs et responsabilités du banquier : le rôle du manager
- Connaître et utiliser les leviers du management
- Mobiliser en donnant du sens
- Accompagner dans le changement
- Savoir évaluer
- Faciliter l'intégration de collaborateurs handicapés

Les spécifiques

- Direction et gestion de projets
- Animer et diriger votre équipe au quotidien
- Les clés de réussite d'un entretien avec un collaborateur

Relations clientèle

Les essentiels

- Techniques bancaires de base :
 - L'entrée en relation
 - Les évènements de la vie du compte
 - La relation commerciale au quotidien
- L'environnement de la vente de produits financiers
- Les produits de placements :
 - Les différents types d'épargne : spécificités et fiscalité
 - Bien vendre l'épargne mobilière
- Améliorer ses performances commerciales
- Faire face au mécontentement, à la colère, voire à l'agressivité de la clientèle

Les centres d'appels

- Les incontournables de la relation à distance
- Réussir ses contacts téléphoniques :
 - La gestion de sa voix
 - L'objet de l'appel
 - Les techniques d'entonnoir
 - Le traitement des objections

Métiers de la banque commerciale

Le marché des particuliers

Les incontournables

- Devoirs et responsabilités du banquier : le rôle du conseiller
- Techniques comportementales et entretien de vente
- Environnement juridique, fiscal et social du particulier :
 - Les impacts des régimes matrimoniaux
 - Succession et transmission
 - Préparation à la retraite
- La maîtrise des risques sur le marché des particuliers
- Les crédits
 - Crédit à la consommation
 - Crédit immobilier
 - Savoir choisir une garantie
- Connaître et analyser les taux

Les marchés des professionnels et des entreprises

Les incontournables

- Devoirs et responsabilités du banquier : le rôle du chargé d'affaires
- Environnement juridique, fiscal et social du professionnel :
 - Typologies, fiscalité
 - Identification des besoins et offre correspondante :
 - > Les placements
 - > La prévoyance
 - Retraite :
 - > La retraite des professionnels et des agriculteurs
 - > Les outils pour se constituer une retraite complémentaire
- Environnement juridique fiscal et social des entreprises :
 - Typologies, fiscalité
 - Préoccupations du chef d'entreprise
 - Stratégie d'entreprise
 - Le métier de banquier d'entreprise
- La maîtrise des risques :
 - Risques et marché des professionnels
 - Risques et marché des entreprises :
 - > Les indicateurs d'alerte
 - > Les procédures collectives

L'analyse financière

- Les fondamentaux
- L'analyse des comptes en fonction des typologies :
 - Professionnels
 - Entreprises
 - Organismes à But Non Lucratif
 - Groupes de sociétés
- Analyse financière approfondie

Techniques de financement

- Techniques de crédit haut et bas de bilan
- Techniques courantes
- Techniques spécialisées
- Financements/Garanties : trouver l'adéquation optimale

La spécificité des Organismes à But Non Lucratif (OBNL)

- L'environnement des OBNL
- Le financement des OBNL
- Produits de placements et OBNL

L'assurance

- Les fondamentaux de l'assurance
- Parcours Assurances Auto, IARD, Vie et Capitalisation
- L'assurance-vie : techniques et produits
- La prévoyance

Gestion de patrimoine et ingénierie patrimoniale

Les incontournables

- La relation avec une clientèle « haut de gamme »
- Exploiter les leviers commerciaux de la clientèle patrimoniale
- Entretien patrimonial et techniques comportementales

Approche patrimoniale des particuliers

- Méthodologie de la gestion de patrimoine
- Techniques d'organisation : stabiliser le patrimoine des particuliers
- Techniques d'optimisation de la transmission du patrimoine
- Succession et transmission

Approche patrimoniale des dirigeants d'entreprise

- Techniques d'organisation
- Protéger et transmettre l'entreprise familiale
- La vente de l'entreprise familiale

Métiers de back office

Assurance

- Pratique de l'indemnisation des sinistres « automobile »
- Pratique de l'indemnisation des sinistres « habitation »
- Les assurances de responsabilité civile

Recouvrement

- Les fondamentaux du droit
- Techniques de recouvrement

Marketing et développement commercial (thèmes d'actualité)

- L'environnement du crédit aux particuliers
- Médiation du crédit et financements à court terme des entreprises
- L'environnement de la vente de produits financiers :
 - La vente à distance
 - La vente de valeurs mobilières

Risques, Bâle II et contrôle interne

- Cartographie des risques
- Les risques bancaires
- Les risques opérationnels
- Risque opérationnel et gestion de crise
- Les risques de non-conformité
- Abus de marché
- Conflits d'intérêts
- Embargos financiers
- Lutte anti-blanchiment et financement du terrorisme
- Bâle II : impacts et enjeux
- Bâle II et le risque opérationnel
- Analyse du dispositif de mesure et suivi des risques opérationnels
- Le pilier 2 de Bâle II
- Limites de crédit et VaR
- Outils nécessaires à la mesure du risque de crédit selon la méthode avancée
- Sensibilisation aux contrôles permanents
- Pratiquer les contrôles permanents
- L'organisation du contrôle interne au sein d'un établissement de crédit
- Le 97-02 et ses impacts
- IFRS et ses impacts

Gouvernance de la banque mutualiste

Les essentiels

- Missions et pouvoirs du Conseil et de ses comités
- Connaître le secteur bancaire et ses métiers
- Notions essentielles de la banque
- Mutuelles, coopératives et mutualisme
- Bilan et compte de résultat
- Performances commerciales et financières
- Le vote du budget d'un établissement bancaire
- Réglementation bancaire et contrôle interne
- Conformité et responsabilité des Conseils
- Risques et contrôle interne
- Bâle II et ses impacts
- IFRS et ses impacts
- Les activités commerciales
- Les activités financières

Les spécifiques

- Parcours Présidents de Conseil
- Parcours nouveaux membres de Conseil
- Parcours membres de Comités d'Audit
- Accompagnement et coaching

Contact

Pour toute information, contactez :

Caroline PLANTARD - Responsable d'Activités

Génésia Finance - 18 rue de Turbigo - 75002 PARIS

Tél. : 01 53 19 82 19 – Fax : 01 53 19 84 09

Courriel : carolineplantard@genesia.fr - Web : www.genesia.fr