

La formation des jeunes collaborateurs : un élément essentiel de leur intégration

> Ce que nous constatons

Les établissements de crédit recrutent un nombre important de **jeunes collaborateurs** pour lesquels ils ont mis en place des **parcours d'intégration**. Ces parcours ont pour objet de faire acquérir aux jeunes embauchés les connaissances de base liées à leur métier (connaissance des produits bancaires et des fondamentaux de la démarche commerciale).

Nous constatons par ailleurs une **exigence croissante des clients** qui induit un **décalage entre le niveau de connaissance des conseillers et les attentes des clients**. Parallèlement à l'insatisfaction de la clientèle, ces insuffisances sont des freins à l'intégration des nouveaux embauchés qui peuvent alors éprouver un certain découragement.

> Ce que nous vous proposons

Afin d'éviter ce phénomène, il est possible de **compléter la formation** de ces nouveaux collaborateurs par des actions ciblées sur la **connaissance des clients et de leur environnement**. Cet accompagnement favorise une « montée en puissance » plus rapide, notamment en terme d'**efficacité commerciale**. C'est donc un investissement gagnant-gagnant !

Génésia vous propose donc, en complément de vos parcours d'intégration, des **modules de formation présentielle** permettant aux jeunes collaborateurs de :

- mieux comprendre leur environnement professionnel,
- appréhender les connaissances techniques nécessaires à leur activité quotidienne,
- mettre leurs connaissances au service d'une plus grande efficacité commerciale et d'une meilleure maîtrise des risques.

Les atouts de l'offre de Génésia

Les formations présentielles de Génésia sont :

- modulaires,
- animées par des opérationnels expérimentés,
- adaptables en kits d'animation.

Offrez à vos nouveaux collaborateurs les clés de :

La banque et son environnement (1 jour)

→ pour **mieux comprendre** l'environnement professionnel

L'environnement juridique des particuliers (2 jours)

→ pour **appréhender** les fondamentaux juridiques de la relation commerciale avec les particuliers

La fiscalité des particuliers (1 jour)

→ pour **maîtriser** les principes de base de la fiscalité des particuliers

L'entretien commercial (2 jours)

→ pour **structurer** les entretiens commerciaux

L'analyse des risques dans la relation avec les particuliers (2 jours)

→ pour **gérer** les risques au quotidien et optimiser le développement commercial