

Vendre à la Banque



Objectifs :

- Découvrir avec nos experts le secteur bancaire, ses acteurs, ses organisations, ses enjeux réglementaires et concurrentiels.
- Parler le langage « métier » avec vos interlocuteurs du secteur Bancaire.
- Positionner votre offre à un niveau stratégique.
- Gagner plus d'affaires par un suivi avec nos experts secteur bancaire

Programme :

1. Connaissance de la banque : séminaire initial, convient aux vrais débutants comme à des Commerciaux ayant déjà plusieurs années d'expérience : 2 jours
2. Chantiers de la banque : Réglementation (Bale II, Bâle III,) Réforme bancaire Française et Européenne, course à la taille, lutte contre le blanchiment, lutte contre les fraudes : n*1/2-1 journée
3. Rencontrez les décideurs métiers de la banque : Directeur Systèmes d'Information, Directeur Risques, Directeur Banque de Détail, Directeur du Marketing, Directeur des Achats : 1 journée
4. Préparez votre offre : le bon besoin ? les bons interlocuteurs ? la bonne offre ? faire la différence ! 1-2 jours
5. Présentez votre offre : gagnez à l'Oral, nous vous préparons à réduire la majorité des écueils prévisibles de votre grand Oral : 1,5 Jours

Public cible :

Directions & équipes Commerciales, Avant-ventes, Directeurs de projets, Consultants.

Animation :

Olivier

Spécialiste reconnu des différentes activités de la Banque, notamment en tant que Dirigeant de Moneo de 2005 à 2011. Sa carrière professionnelle s'est déroulée au sein du Crédit Agricole (Spécialiste de l'Innovation), puis de CCF (Directeur du Marché des particuliers et des professionnelles, puis d'HSBC (Membre du Comité de Direction).

André

Il mène sa carrière au sein du Groupe BNP Paribas : Directeur Commercial du réseau France, Pilote une réforme majeure de la Banque en créant le concept de Trade Center dans 60 pays, participe activement à la fusion de BNP et de PARIBAS en 2000, Directeur, Direction internationale de la Formation chargée de développer les compétences des 50.000 collaborateurs dans le monde du Retail.

Martine

Ex. DSI de la banque de détail à l'international de la Société Générale (40 banques, 3000 informaticiens), Martine a mené toute sa carrière dans le monde bancaire. Ingénieur de formation, elle parle plusieurs langues et se passionne en particulier pour l'efficacité de la relation DSI – fournisseurs de solutions IT.

Elevator pitch :

« Transformez votre équipe commerciale étendue pour qu'elle engage, en amont des projets des conversations métiers avec les décideurs de la banque, et se positionne comme contributeur à l'amélioration de leur efficacité opérationnelle. »

« Le cycle complet aboutit à l'application sur un de vos appels d'offres de l'approche « vente aux métiers » en compagnie de nos consultants experts.

1.1 Connaître les organisations et les enjeux du secteur Bancaire



Objectifs :

- Découvrir avec un expert le secteur bancaire, ses acteurs, ses organisations, ses enjeux réglementaires et concurrentiels.
- Connaître le langage de vos clients.
- Commencer à discuter « métier » avec vos interlocuteurs.

Programme : (2 jours)

1. Le Secteur bancaire dans son Environnement
2. Une Profession sous Contrôle
3. La banque de gros (BFI)
4. La Banque de Détail
5. La gestion d'actif (Banque privée, Assurance, Immobilier, gestion des titres)
6. Les 9 fonctions support
7. La Banque : des Risques Multiples, de marché, de contrepartie, opérationnelles
8. Les principaux Enjeux : Réduction des Marges, Réduction des Coûts, Cross Selling, La banque multi canal, la transition numérique
9. Les principaux ratios de gestion : PNB / coefficient d'Exploitation
10. Le Cadre Réglementaire : Bâle III, Anti-blanchiment, KYC, FATCA
11. Les Produits du Marché des Particuliers : Epargne, Prêts, Protection des Consommateurs
12. Les Produits du Marché des Entreprises
13. Le Financement du Commerce International
14. Les Moyens de Paiement et la Gestion des flux.
15. Les opportunités commerciales pour vous, liées aux enjeux actuels de la banque.

Public cible :

Directions & équipes Commerciales, Avant-ventes, Directeurs de projets, Consultants.

Animation :

Olivier

Spécialiste reconnu des différentes activités de la Banque, notamment en tant que Dirigeant de Moneo de 2005 à 2011. Sa carrière professionnelle s'est déroulée au sein du Crédit Agricole (Spécialiste de l'Innovation), puis de CCF (Directeur du Marché des particuliers et des professionnelles, puis d'HSBC (Membre du Comité de Direction).

André

Spécialiste reconnu des différentes activités de la Banque (Corporate, Retail, Wealth Management, Gestion d'Actifs, Commerce international). Il mène sa carrière au sein du Groupe BNP Paribas : Directeur Commercial du réseau France, Pilote une réforme majeure de la Banque en créant le concept de Trade Center dans 60 pays, participe activement à la fusion de BNP et de PARIBAS en 2000, Directeur Général de BNP Paribas Israël qu'il crée en 2005, Direction internationale de la Formation chargée de développer les compétences des 50.000 collaborateurs dans le monde du Retail.

Elevator pitch :

« Transformez votre équipe commerciale étendue pour qu'elle engage, en amont des projets, des conversations métiers avec les décideurs de la banque, et se positionne comme contributrice à l'amélioration de leur efficacité opérationnelle. »

« Le séminaire se poursuit dans un cycle allant jusqu'à la réponse aux projets de vos clients, assistée par un de nos experts métiers.»

1.2 Les chantiers de la banque



Objectifs :

- Découvrir avec un expert du secteur bancaire, les chantiers et initiatives du secteur.
- Renforcer votre discours « métier » avec vos interlocuteurs.

Programme : (1/2 journée par module)

1. Les marchés financiers :
 - a. Définitions, types, rôles, tailles
 - b. Les produits
 - c. Les acteurs et infrastructures
 - d. Les évolutions des marchés
 - e. Les réglementations spécifiques
 - f. Les enjeux informatiques.
2. SEPA, le marché Unique des Paiements en Euros (Paiements et Monétique):
 - a. Les directives européennes
 - b. Le futur marché unique des paiements
 - c. Enjeux stratégiques et spécifications d'une plateforme de paiement.
 - d. Opportunités pour de nouveaux entrants, pour les grandes entreprises.
 - e. Les enjeux informatiques.
3. Le Cadre Réglementaire :
 - a. Bâle III
 - b. Anti-blanchiment
 - c. KYC
 - d. FATCA
4. Les Risques Bancaires :
 - a. de marchés
 - b. de contrepartie
 - c. opérationnels

Public cible :

Directions & équipes Commerciales, Avant-ventes, Directeurs de projets, Consultants.

Animation :

Olivier

Spécialiste reconnu des différentes activités de la Banque, notamment en tant que Dirigeant de Moneo de 2005 à 2011. Sa carrière professionnelle s'est déroulée au sein du Crédit Agricole (Spécialiste de l'Innovation), puis de CCF (Directeur du Marché des particuliers et des professionnelles, puis d'HSBC (Membre du Comité de Direction).

André

Spécialiste reconnu des différentes activités de la Banque (Corporate, Retail, Wealth Management, Gestion d'Actifs, Commerce international). Il mène sa carrière au sein du Groupe BNP Paribas : Directeur Commercial du réseau France, Pilote une réforme majeure de la Banque en créant le concept de Trade Center dans 60 pays, participe activement à la fusion de BNP et de PARIBAS en 2000, Directeur Général de BNP Paribas Israël qu'il crée en 2005, Direction internationale de la Formation chargée de développer les compétences des 50.000 collaborateurs dans le monde du Retail.

Elevator pitch :

« Transformez votre équipe commerciale étendue pour qu'elle engage, en amont des projets, des conversations métiers avec les décideurs de la banque, et se positionne comme contributrice à l'amélioration de leur efficacité opérationnelle. »

« Le séminaire se poursuit dans un cycle allant jusqu'à la réponse aux projets de vos clients, assistée par un de nos experts métiers.»

1.3 Bâtir votre proposition de valeur pour le secteur bancaire



Objectifs :

- Après avoir découvert les organisations, enjeux & chantiers du secteur bancaire (Modules Banque 1 et Banque2) vous êtes invités à bâtir votre Proposition de Valeur.
- Notre approche vous permettra de différencier votre offre par une proposition de Valeur absolument Unique & Crédible.
- Alignez vos offres avec les enjeux du secteur : (option)
- Pour permettre à vos équipes de tirer le meilleur parti de ce module, nous proposons aux clients qui le souhaitent d'effectuer un travail préparatoire d'alignement de leurs offres avec les enjeux des clients du secteur bancaire, notre consultant expert travaillera avec la direction marketing et commerciale et préparera avec elles, des « go-to market » spécifiques pour votre société.

Programme : (2 journées)

1. Quel niveau de décideur pouvez-vous cibler ?
2. Enjeux de votre décideur métier ?
3. Initiative Business de votre décideur ?
4. Comment allez-vous contribuer à accélérer et sécuriser l'initiative du décideur métier ?
5. Bâtir votre proposition de valeur Initiale
6. Indicateurs associés à votre proposition de valeur
7. Votre proposition de valeur est-elle Unique & Crédible ?
8. Comment communiquer votre proposition de valeur aux décideurs métiers de votre Client ou Prospect ?

Public cible :

Directions & équipes Commerciales, Avant-ventes, Directeurs de projets, Consultants.

Animation :

Martine

Ex. DSI banque de détail internationale à la Société Générale, ingénieur de formation, Martine parle 4 langues et se passionne pour l'efficacité de la relation DSI – fournisseurs de solutions IT. Elle a mené des grands projets de transformations d'activités bancaires et des Systèmes d'informations. Martine a une connaissance approfondie du monde bancaire à l'échelon international. Martine est ingénieure de l'ENSIIE - École Nationale Supérieure d'Informatique pour l'Industrie et l'Entreprise.

Elevator pitch :

« Transformez votre équipe commerciale étendue pour qu'elle engage, en amont des projets, des conversations métiers avec les décideurs de la banque, et se positionne comme contributrice à l'amélioration de leur efficacité opérationnelle. »

« L'approche proposition de valeur de e-bda institut a permis à des équipes commerciales de remporter des affaires en environnement très concurrentiel contre des compétiteurs plus connus.»

1.4 Rencontrez les décideurs métiers de la banque



Décideurs :

- Directeur Systèmes d'Information
- Directeur Risques
- Directeur Marketing Banque de Détail
- Directeur du Multicanal
- Directeur des Achats

Objectifs :

- Comprendre par la pratique le rôle de la DSI et du DSI dans la banque d'aujourd'hui.
- Identifier les leviers dont dispose le DSI pour contribuer à la compétitivité de la banque.
- Savoir parler le langage du DSI en fonction de son profil et de ses objectifs.
- Choisir la bonne stratégie relationnelle.
- Construire la feuille de route idéale.

Programme :

1. Rappel des objectifs et du travail préparatoire.
2. Les participants présentent leurs cas clients
3. Comment mieux présenter votre proposition de valeur à un DSI / business manager du client.
4. Préparation d'un Nouveau plan d'action élaboré par les groupes en ligne avec le retour donné par le DSI
5. Les groupes présentent devant le DSI
6. Synthèses des points d'amélioration par le DSI et le groupe
7. Conclusion, plans d'actions personnelles

Public cible:

Directions & équipes Commerciales, Avant-ventes, Directeurs de projets, Consultants.

Animation :

Martine

Ex. DSI banque de détail internationale à la Société Générale, ingénieur de formation, Martine parle 4 langues et se passionne pour l'efficacité de la relation DSI – fournisseurs de solutions IT.

Elle a mené des grands projets de transformations d'activités bancaires et des Systèmes d'informations.

Martine a une connaissance approfondie du monde bancaire à l'échelon international

Martine est ingénieure de l'ENSIIE - École Nationale Supérieure d'Informatique pour l'Industrie et l'Entreprise.

Elevator pitch :

« Ce module prépare à répondre à des appels d'offres stratégiques de la banque pour son système d'information, vous rencontrerez une DSI qui vous fera découvrir l'envers du décor »

1.5 Préparez votre offre pour le secteur bancaire



Objectifs :

- Après avoir découvert les organisations, enjeux & chantiers du secteur bancaire (Modules Banque 1 et Banque2), et bâti votre proposition de valeur, que vous avez testée en face d'un décideur métier de la banque, vous êtes en piste pour la dernière ligne droite.
- vous pouvez désormais préparer votre Offre Gagnante répondant aux enjeux et initiatives confirmés des décideurs métiers de votre compte.
- Par un alignement de vos ressources et de vos offres avec les enjeux confirmés de votre prospect ou client, vous allez avec notre expert construire votre Offre.

Programme : (1-2 journées)

1. Présentation devant notre Consultant de votre offre préliminaire.
2. Retour de notre expert secteur sur la pertinence de l'offre et sa contribution aux objectifs du client/prospect
3. Travail en sous-groupes sur le fond et la forme
4. Présentation de votre offre revue et améliorée.
5. Retour du jury : expert et directeur marketing/ commercial
6. Préparer la version finale de votre Offre.

Public cible :

Directions & équipes Commerciales, Avant-ventes, Directeurs de projets, Consultants.

Animation :

Martine

Ex. DSI banque de détail internationale à la Société Générale, ingénieur de formation, Martine parle 4 langues et se passionne pour l'efficacité de la relation DSI – fournisseurs de solutions IT. Elle a mené des grands projets de transformations d'activités bancaires et des Systèmes d'informations. Martine a une connaissance approfondie du monde bancaire à l'échelon international. Martine est ingénieure de l'ENSIIE - École Nationale Supérieure d'Informatique pour l'Industrie et l'Entreprise.

André

Spécialiste reconnu des différentes activités de la Banque (Corporate, Retail, Wealth Management, Gestion d'Actifs, Commerce international). Il mène sa carrière au sein du Groupe BNP Paribas : Directeur Commercial du réseau France, Pilote une réforme majeure de la Banque en créant le concept de Trade Center dans 60 pays, participe activement à la fusion de BNP et de PARIBAS en 2000, Directeur Général de BNP Paribas Israël qu'il crée en 2005, Direction internationale de la Formation chargée de développer les compétences des 50.000 collaborateurs dans le monde du Retail.

Elevator pitch :

« Transformez votre équipe commerciale étendue pour qu'elle engage, en amont des projets, des conversations métiers avec les décideurs de la banque, et se positionne comme contributrice à l'amélioration de leur efficacité opérationnelle. »

« L'approche proposition de valeur de e-bda institut a permis à des équipes commerciales de remporter des affaires en environnement très concurrentiel contre des compétiteurs plus connus.»

1.6 Présentez votre offre au secteur bancaire



Objectifs :

- Après avoir progressé tout au long du cycle Vendre à la banque, vous êtes à quelques jours de devoir présenter votre Offre.
- Vous pouvez désormais préparer votre Grand Oral, et synchroniser les différents contributeurs pour Gagner à l'Oral !
- Vous devez préparer la version finale de votre offre sous forme Powerpoint ou équivalent et demander aux contributeurs et intervenants lors du grand Oral de se rendre disponible pour une journée et demie.
- L'issue de ce stage, vous saurez :
 - Optimiser et conduire une présentation commerciale devant un groupe client décideur.
 - Exposer efficacement votre offre en temps limité.
 - Vous coordonner avec votre équipe projet.
 - Gérer votre auditoire.

Programme : (1,5 jour)

1 demi-journée:

1. Rappel des fondamentaux d'une soutenance à l'oral en mode projet
2. Réflexion sur les slides réalisées en amont
3. Corrections éventuelles.

Intersession (en soirée): Optimisation des slides par l'équipe projet

Lendemain : 1 journée:

1. Mise en situation de soutenance en mode projet
2. Débriefing
3. Coordination
4. Oral à blanc
5. Recommandations

Public cible :

Directions & équipes Commerciales, Avant-ventes, Directeurs de projets, Consultants.

Animation :

Martine

Ex. DSI banque de détail internationale à la Société Générale, ingénieur de formation, Martine parle 4 langues et se passionne pour l'efficacité de la relation DSI – fournisseurs de solutions IT. Elle a mené des grands projets de transformations d'activités bancaires et des Systèmes d'informations. Martine a une connaissance approfondie du monde bancaire à l'échelon international. Martine est ingénieure de l'ENSIIE - École Nationale Supérieure d'Informatique pour l'Industrie et l'Entreprise.

Elevator pitch :

« Transformez votre équipe commerciale étendue pour qu'elle engage, en amont des projets, des conversations métiers avec les décideurs de la banque, et se positionne comme contributrice à l'amélioration de leur efficacité opérationnelle. »

« L'approche proposition de valeur de e-bda institut a permis à des équipes commerciales de remporter des affaires en environnement très concurrentiel contre des compétiteurs plus connus.»

COORDONNÉES

E-bda Institut - 19 rue de la croix du val - 92190 Meudon

Téléphone : +33 1.83.64.74.07

Contact commercial : Caroline Heitzmann - caroline@e-bda.com - +33 6.83.20.93.13

Contact Marketing : Liora Bloch - liora@e-bda.com – +33 1. 83. 24 .04 .02

Contact Direction : Annie Bloch - info@e-bda.com - +33 1.83.64.74.07