

Comprendre la Banque

Objectifs :

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

Compétences renforcées pendant la formation :

1. Être en capacité d'appréhender la transformation digitale du métier de la Banque
2. Parler le langage de la Banque
3. Savoir décrypter les attentes qualifiées et quantifiées.

Participants : Directions Commerciales, Forces de Ventas, Avant-ventas, Directeurs de projets, Consultants.

Durées et format proposés : 2 journées (14 heures) en présentiel ou distanciel.

Prérequis : aucun.

Délai de mise en place de la formation : 3 à 6 semaines (à valider en fonction du projet)

Modalités d'évaluation : évaluation à chaud en fin de formation.

Méthode mobilisée : cas concrets, mises en situation, partage d'expérience.

Accessibilité : nos formations sont adaptées à tout public.

Programme de la formation : 1^{ère} journée

- Les caractéristiques de l'entreprise banque, cadre réglementaire
- Les différents métiers de la banque
- Structure et caractéristiques des grands groupes bancaires : banques généralistes, banques mutualistes
- Les indicateurs essentiels de l'activité bancaire : PNB, RBE, Coef. Exploitation
- Marché des particuliers, organisation, réseau, produits
- La banque d'entreprise : organisation réseau, produits
- Marchés financiers, banque d'investissement.

Programme de la formation : 2^{ème} journée

- Gestion du risque
- Ratios prudentiels : Bâle II, Bâle III
- Enjeux actuels de la banque de détail : stratégie produits/distribution, avenir des réseaux, transformation digitale, simplification
- Enjeux des banques / Fintechs : les axes de recherche prioritaires des banques
- Stratégie des banques.
- Impacts de la Covid ?

Intervenant : Olivier M. : 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).

VISITEZ NOTRE SITE : WWW.E-BDA.COM

Ce qu'en pensent nos clients :

« Excellente formation, riche, dense ! »

« J'ai beaucoup apprécié les échanges sur les métiers et sur les interlocuteurs, notamment ce qu'ils attendent d'un point de vue stratégique ! c'est allé au-delà de ce que j'attendais, merci ! »

Nous contacter :

Caroline HEITZMANN

- Tel: +33(0)6.83.20.93.13
- Email: caroline@e-bda.com

Fiche mise à jour le 23/06/2023