

MARCHÉ DU
PROFESSIONNEL

MARCHÉ DE LA
PROFESSION
LIBÉRALE

MARCHÉ DE
L'AGRI/VITI

Spécialiste de la
formation
Banque-Assurance

Repensons la formation !

CATALOGUE 2023

SOMMAIRE

Formations Professionnelles

Satisfaction client

Les fondamentaux de la gestion de la relation client	P. 06
La gestion des situations conflictuelles	P. 06
Définir les priorités, les clés pour s'organiser	P. 06
Le temps mode d'emploi	P. 06

Connaissance client

Initiation au marché des pro	P. 07
Statut juridique et fiscal du professionnel	P. 07
L'entrée en relation avec un pro	P. 07
Une relation multicanal avec les pro et les entreprises	P. 08

Conformité et Risques

Analyse financière : le bilan et le compte de résultat du professionnel	P. 09
Initiation à la lecture et la compréhension des documents comptables de l'entreprise	P. 09
Harmoniser les méthodes d'analyse financière	P. 09
Perfectionnement de l'analyse financière	P. 09
Gérer le risque au quotidien pro	P. 10
Crédits d'investissement, besoins de trésorerie : risques	P. 10
Crédits aux professionnels	P. 10
Les impacts de la réglementation sur les activités de la banque	P. 10
Uniformisation des méthodologies d'octroi de crédit pro	P. 11
La transmission de l'entreprise	P. 11

Conquête et développement

La conquête pro pour les clients pro	P. 12
Développer son portefeuille	P. 12
Affirmer une relation commerciale gagnant-gagnant	P. 12
Les techniques de vente sur le marché des professionnels	P. 12
Entretien stratégique du client décideur	P. 13
L'excellence relationnelle au service de l'optimisation commerciale	P. 13
La négociation commerciale avec des clients (fondamentaux)	P. 13

Activation et Bancarisation

Être le partenaire Banque au quotidien des clients professionnels	P. 14
L'accompagnement des entreprises à l'international : expertise	P. 14
Capter des flux grâce à son offre monétique	P. 14

Techniques de financement et épargne

Mettre en place et formaliser les crédits de trésorerie	P. 15
Construire et défendre un plan de financement pour un projet d'investissement	P. 15
Techniques de financement du professionnel CT/MT	P. 15
Préparation à l'approche patrimoniale du professionnel	P. 16
Approche patrimoniale globale du dirigeant d'entreprise	P. 16

Assurances et prévoyance

Les Garanties multirisques professionnelles	P. 17
La couverture de la responsabilité civile du professionnel	P. 17
Les assurances « Homme Clé »	P. 17
Optimiser la protection sociale du dirigeant et l'ingénierie sociale	P. 18
Prévoyance et retraite des professionnels	P. 18

Formations Professions Libérales

Connaissance client

Développer ses relations avec les professions libérales	P. 20
Marché des professions libérales	P. 20
Les professions libérales	P. 20

Conquête et développement

La conquête adaptée aux professions libérales	P. 21
L'approche patrimoniale des professions libérales	P. 21

Formations Agri/Viti

Connaissance client

Optimiser la gestion globale de la relation client pro/agri	P. 22
L'environnement de l'agriculteur	P. 22
L'approche globale de l'agriculteur	P. 22
L'activité internationale des entreprises agricoles	P. 23
L'assurance IARD des filières agricoles	P. 23

Risques et développement

La transmission de l'entreprise agricole : une expertise à renforcer	P. 25
L'approche patrimoniale du client agri	P. 25
Techniques de vente sur le marché des agriculteurs	P. 25
Approche Risques sur le marché agricole	P. 26
Le financement d'une exploitation agricole	P. 26



Formations Professionnelles

LES FONDAMENTAUX DE LA GESTION DE LA RELATION CLIENT

Objectifs pédagogiques :

Connaître les bases de la relation téléphonique.

Maîtriser la conduite d'entretien à distance en toute situation standard.

Mettre en œuvre les méthodes et outils assurant une relation de qualité.

Niveau : Débutant, moins de 2 ans en poste.

LA GESTION DES SITUATIONS CONFLICTUELLES

Objectifs pédagogiques :

Gérer et utiliser l'écoute active lors de son entretien.

Faciliter la relation quelle que soit la situation et savoir exprimer un refus.

Gérer l'agressivité et les incivilités des clients.

Niveau : Débutant, moins de 2 ans en poste.

DÉFINIR LES PRIORITÉS, LES CLÉS POUR S'ORGANISER

Objectifs pédagogiques :

Acquérir des outils et des méthodes de gestion du temps.

Savoir gérer le relationnel et les situations, améliorer sa gestion de l'information, savoir planifier, contrôler les délais et organiser.

Niveau : Débutant, moins de 2 ans en poste.

LE TEMPS MODE D'EMPLOI

Objectifs pédagogiques :

Savoir planifier et organiser son activité, respecter le temps des autres et délimiter le sien, apprendre à tirer profit de son stress et résister à la pression.

Niveau : Débutant, moins de 2 ans en poste.

INITIATION AU MARCHÉ DES PRO

Objectifs pédagogiques :

Comprendre l'organisation et l'environnement juridique des clients professionnels.

Analyser les éléments comptables et financiers d'une entreprise et commencer à appréhender l'analyse du risque.

Cerner les modes de financements et les services bancaires adaptés au marché du professionnel.

Niveau : Débutant, moins de 2 ans en poste.

STATUT JURIDIQUE ET FISCAL DU PROFESSIONNEL

Objectifs pédagogiques :

Connaître, maîtriser les préalables à l'approche juridique et fiscale des clients professionnels.

Niveau : Débutant, moins de 2 ans en poste.

L'ENTRÉE EN RELATION AVEC UN PRO

Objectifs pédagogiques :

Intégrer dans la relation commerciale les aspects juridiques, fiscaux et sociaux du professionnel. Être capable de mener un entretien de découverte globale du professionnel.

Comprendre les motivations des choix de structures du professionnel ainsi que leurs conséquences pour leurs clients et pour la banque. Savoir détecter les priorités de leurs clients afin de se positionner comme banque pivot.

Niveau : Débutant, moins de 2 ans en poste.

UNE RELATION MULTICANAL AVEC LES PRO ET LES ENTREPRISES

Objectifs pédagogiques :

Développer « l'agilité digitale » des conseillers en renforçant leur capacité à « aller plus chez le client » et à utiliser les canaux de communication qu'il valorise.

Fournir la capacité au conseiller de fidéliser et développer sa clientèle en utilisant les différents canaux de communication disponibles via les réseaux sociaux.

Accompagner les conseillers dans la montée en compétence digitale et les amener à utiliser les outils de réseaux professionnels comme vecteur de conquêtes et/ou de développement de business.

Niveau : Débutant, moins de 2 ans en poste.

ANALYSE FINANCIÈRE : LE BILAN ET LE COMPTE DE RÉSULTAT DU PROFESSIONNEL

Objectifs pédagogiques :

Connaître, maîtriser les documents fiscaux du professionnel.

Niveau : Débutant, moins de 2 ans en poste.

INITIATION À LA LECTURE ET LA COMPRÉHENSION DES DOCUMENTS COMPTABLES DE L'ENTREPRISE

Objectifs pédagogiques :

Comprendre la signification des données présentes dans le compte de résultat d'une entreprise et le bilan d'une entreprise. Passer à l'étape ultérieure qui consiste à transformer les données comptables en données analytiques et les analyser.

Niveau : Débutant, moins de 2 ans en poste.

HARMONISER LES MÉTHODES D'ANALYSE FINANCIÈRE

Objectifs pédagogiques :

Prendre des décisions saines, basées sur les différents aspects du dossier client. Maîtriser les aspects liés aux mises en place de concours sur le marché des professionnels. Décider des garanties à mettre en place. Prendre des risques raisonnés basés sur une analyse globale de la situation de leurs interlocuteurs.

Niveau : Confirmé.

PERFECTIONNEMENT DE L'ANALYSE FINANCIÈRE

Objectifs pédagogiques :

Conforter leur connaissance d'analyse financière (niveau : perfectionnement notamment sur le développement de l'entreprise). Les sensibiliser aux risques court terme/moyen terme. Utiliser l'analyse d'un bilan à des fins commerciales.

Niveau : Expertise.

GÉRER LE RISQUE AU QUOTIDIEN

Objectifs pédagogiques :

Comprendre les mécanismes généraux des garanties et leur utilisation.
Être capable d'analyser les risques potentiels d'un dossier.
Connaître les responsabilités et les risques en tant que banquier.
Savoir gérer et anticiper les risques en période « difficile » pour l'entreprise.

Niveau : Débutant, moins de 2 ans en poste.

CRÉDITS D'INVESTISSEMENT, BESOINS DE TRÉSORERIE : RISQUES

Objectifs pédagogiques :

Comprendre les besoins de trésorerie, connaître et mettre en place des crédits d'investissement.

Niveau : Débutant, moins de 2 ans en poste.

CRÉDITS AUX PROFESSIONNELS

Objectifs pédagogiques :

Connaître et comprendre le besoin de financement des professionnels.

Niveau : Confirmé.

LES IMPACTS DE LA RÉGLEMENTATION SUR LES ACTIVITÉS DE LA BANQUE

Objectifs pédagogiques :

Comprendre les cadres réglementaires de l'activité bancaire et leurs finalités. Appréhender leur impact sur l'organisation de l'activité. Faire le lien entre les évolutions économiques et les règles prudentielles récentes.

Niveau : Débutant, moins de 2 ans en poste.

UNIFORMISATION DES MÉTHODOLOGIES D'OCTROI DE CRÉDIT

Objectifs pédagogiques :

Sensibiliser les acteurs afin de disposer de dossiers de crédit complets et homogènes.

Sensibiliser les participants à l'importance de procéder à une révision à minima annuelle du dossier de crédit, aussi bien sur le plan risque que sur le plan commercial.

Inciter les participants à renseigner les données indispensables et importantes dans le système d'information.

Donner du sens à la démarche demandée et présenter les aspects concrets des conséquences des manques d'information dans les dossiers. Rappeler à tous les fondamentaux de la démarche d'Octroi du Groupe. Favoriser l'activité commerciale et faciliter la gestion des risques des collaborateurs en transformant les contraintes en opportunités.

Niveau : Confirmé.

LA TRANSMISSION DE L'ENTREPRISE

Objectifs pédagogiques :

Être capable de diagnostiquer le potentiel de transmission d'une entreprise.

Connaître et appliquer une méthode simple de valorisation d'entreprise. S'appropriier les méthodes de financements et les garanties adaptées à la transmission d'entreprise.

Savoir se positionner en banquier pivot de la transmission d'entreprise.

Niveau : Confirmé.

LA CONQUÊTE PRO POUR LES CLIENTS PRO

Objectifs pédagogiques :

Alimenter leur portefeuille de prospects en activant les différentes sources possibles. Organiser leur prospection. Prendre des rendez-vous prospects sur appels sortants et en prospection terrain.

Niveau : Débutant, moins de 2 ans en poste.

DÉVELOPPER SON PORTEFEUILLE

Objectifs pédagogiques :

Organiser sa prise de poste et son quotidien. Connaître et appliquer son référentiel d'activité. S'approprier les outils d'une gestion active de son portefeuille. Savoir gérer son temps et maîtriser son agenda.

Niveau : Confirmé.

AFFIRMER UNE RELATION COMMERCIALE GAGNANT-GAGNANT

Objectifs pédagogiques :

Renforcer les fondamentaux de la négociation et de la prospection. Capitaliser sur les acquis pour développer les comportements gagnants en termes de renforcement de la relation client.

Niveau : Expertise.

LES TECHNIQUES DE VENTE SUR LE MARCHÉ DES PROFESSIONNELS

Objectifs pédagogiques :

Mettre en œuvre les techniques de vente pour développer un climat de confiance et faire la différence en rendez-vous. Adopter les bonnes pratiques pour mieux s'affirmer et conclure favorablement.

Niveau : Débutant, moins de 2 ans en poste.

ENTRETIEN STRATÉGIQUE DU CLIENT DÉCIDEUR

Objectifs pédagogiques :

Connaître les fondamentaux de l'analyse stratégique de l'entreprise pour présenter au client les éléments de leur analyse. Détecter les stratégies de l'entreprise et les non-dits.

Vendre la pertinence du partenariat avec la CEPIC et le couple banque/entreprise. Traiter les principales objections afin de lever les freins de communication de leurs clients. Prendre conscience de la plus-value de cette compétence.

Niveau : Expertise.

L'EXCELLENCE RELATIONNELLE AU SERVICE DE L'OPTIMISATION COMMERCIALE

Objectifs pédagogiques :

Maîtriser l'information sur les produits présentés au client. Appréhender l'ensemble des composantes de la situation du client.

Prospecter, commercialiser et négocier de manière adaptée à la clientèle concernée. Traiter les données des clients en vue d'adapter l'offre. Maîtriser les règles applicables en matière de collecte et exploitation des données client.

Niveau : Confirmé.

LA NÉGOCIATION COMMERCIALE AVEC DES CLIENTS (FONDAMENTAUX)

Objectifs pédagogiques :

Identifier leurs forces et axes d'amélioration dans leurs négociations par téléphone et en face à face. Maîtriser leur positionnement et leur posture de négociateur. Acquérir et mettre en œuvre les bonnes pratiques d'une négociation réussie. Traiter efficacement les objections des clients lors des négociations.

Niveau : Confirmé.

ÊTRE LE PARTENAIRE BANQUE AU QUOTIDIEN DES CLIENTS PROFESSIONNELS

Objectifs pédagogiques :

Gérer au quotidien le risque lié au fonctionnement du compte d'un professionnel.

Trouver des solutions adaptées à chaque type de cas (rejet ou mise en place de lignes de trésorerie adaptées).

Développer la relation commerciale et proposer des offres adaptées en fonction des opportunités détectées et en tenant compte de la double relation professionnelle et privée.

Niveau : Confirmé.

L'ACCOMPAGNEMENT DES ENTREPRISES À L'INTERNATIONAL : EXPERTISE

Objectifs pédagogiques :

Familiariser et savoir analyser les principaux risques du commerce international.

Diagnostiquer les besoins et les attentes des clients/prospects à l'international.

Formuler des réponses pertinentes aux besoins identifiés, sans être des spécialistes.

Niveau : Expertise.

CAPTER DES FLUX GRÂCE À SON OFFRE MONÉTIQUE

Objectifs pédagogiques :

Cerner les enjeux de la monétique.

Aborder les besoins monétiques de la clientèle.

Maîtriser la monétique au profit du développement commercial.

La monétique au service des PME. Savoir faire souscrire le client.

Niveau : Confirmé.

METTRE EN PLACE ET FORMALISER LES CRÉDITS DE TRÉSORERIE

Objectifs pédagogiques :

Utiliser les techniques de financement de l'activité du professionnel.
Formaliser les lignes de crédit de trésorerie.

Niveau : Débutant, moins de 2 ans en poste.

CONSTRUIRE ET DÉFENDRE UN PLAN DE FINANCEMENT POUR UN PROJET D'INVESTISSEMENT

Objectifs pédagogiques :

Connaître les modalités pratiques de montage d'une demande.

Niveau : Débutant, moins de 2 ans en poste.

TECHNIQUES DE FINANCEMENT DU PROFESSIONNEL CT/MT

Objectifs pédagogiques :

Appliquer une méthodologie d'instruction des dossiers de crédit.
Prendre position face à une demande de financement.
Déterminer la nature et les plafonds des financements à court terme.
Proposer les crédits par signature adaptés.
Comparer des offres de financement.

Niveau : Confirmé.

PRÉPARATION À L'APPROCHE PATRIMONIALE DU PROFESSIONNEL

Objectifs pédagogiques :

Connaître et comprendre le besoin de financement des professionnels.

Niveau : Débutant, moins de 2 ans en poste.

APPROCHE PATRIMONIALE GLOBALE DU DIRIGEANT

Objectifs pédagogiques :

Conforter les connaissances juridiques, fiscales et sociales des différentes formes juridiques.

Identifier les conséquences juridiques et fiscales de l'affectation d'un actif dans le patrimoine privé ou professionnel.

Apporter les conseils adaptés en matière de financement, de produits financiers et d'assurance, et accompagner son client dans l'évolution de son entreprise.

Niveau : Expertise.

LES GARANTIES MULTIRISQUES PROFESSIONNELLES

Objectifs pédagogiques :

Connaître et comprendre le contenu d'un contrat multirisque commerce. Identifier les origines de sinistres, les biens assurables et leurs modalités d'indemnisation.

Identifier les événements assurables et leurs exclusions.

Comprendre les spécificités des dommages immatériels.

Niveau : Débutant, moins de 2 ans en poste.

LA COUVERTURE DE LA RESPONSABILITÉ CIVILE DU PROFESSIONNEL

Objectifs pédagogiques :

Identifier les activités soumises à un risque de responsabilité.

Connaître les fondements de la responsabilité civile et les risques encourus.

S'approprier et déterminer les bons éléments de couverture.

Niveau : Débutant, moins de 2 ans en poste.

LES ASSURANCES « HOMME CLÉ »

Objectifs pédagogiques :

Analyser les conséquences financières de l'absence du chef d'entreprise ou d'un collaborateur. Connaître les fondements des assurances Homme Clé. S'approprier et déterminer les bons éléments de couverture.

Niveau : Débutant, moins de 2 ans en poste.

OPTIMISER LA PROTECTION SOCIALE DU DIRIGEANT ET L'INGÉNIERIE SOCIALE

Objectifs pédagogiques :

Pratiquer une approche conseil éclairée. Mener un entretien commercial et technique.

Mettre en place une stratégie globale.

Niveau : Confirmé.

PRÉVOYANCE ET RETRAITE DES PROFESSIONNELS

Objectifs pédagogiques :

Connaître, maîtriser et respecter la législation applicable.

Niveau : Débutant, moins de 2 ans en poste.



Formations

Professions Libérales

DÉVELOPPER SES RELATIONS AVEC LES PROFESSIONS LIBÉRALES

Objectifs pédagogiques :

Conseiller et accompagner une profession libérale tout au long de la relation commerciale, en lui proposant des solutions adaptées à ses besoins : lors de son installation, lors de son développement, lors de la transmission de son entreprise.

Niveau : Expertise.

MARCHÉ DES PROFESSIONS LIBÉRALES

Objectifs pédagogiques :

Maîtriser les aspects techniques et les spécificités liés aux professions libérales pour développer plus de confiance en eux au moment des entretiens.

Maîtriser ces aspects techniques dans une optique purement commerciale.

Maîtriser une technique d'entretien leur permettant de développer leur leadership dans les situations d'entretiens commerciaux.

Mener des entretiens de négociation avec les professions libérales basés sur la technique propre à ces situations.

Niveau : Confirmé.

LES PROFESSIONS LIBÉRALES

Objectifs pédagogiques :

Être capable d'aborder commercialement les professions libérales afin d'affirmer son professionnalisme sur ce marché. Maîtriser les aspects techniques et les spécificités liés aux professions libérales. Utiliser ces aspects techniques dans une optique purement commerciale. Mener de façon pertinente et innovante une démarche prospective ciblée sur les professions libérales.

Niveau : Confirmé.

LA CONQUÊTE ADAPTÉE AUX PROFESSIONS LIBÉRALES

Objectifs pédagogiques :

Développer un réseau autour de l'agence.

Alimenter leur portefeuille de prospects en activant les différentes sources possibles.

Organiser leur prospection.

Prendre des rendez-vous prospects sur appels sortants et en prospection terrain. Mener des entretiens de prospection efficaces.

Suivre leur prospect dans la durée afin de transformer un maximum de prospects en clients.

Niveau : Confirmé.

L'APPROCHE PATRIMONIALE DES PROFESSIONS LIBÉRALES

Objectifs pédagogiques :

Comprendre la fiscalité et les besoins d'optimisation des professions libérales. Proposer des solutions patrimoniales adaptées aux différentes typologies de clients. Devenir un partenaire incontournable lors de la préparation et lors de la transmission.

Niveau : Expertise.



Formations

Agri/Viti

OPTIMISER LA GESTION GLOBALE DE LA RELATION CLIENT PRO/AGRI

Objectifs pédagogiques :

Systématiser la double approche part/pro lors des entretiens commerciaux. Identifier la double approche comme un levier incontournable de développement commercial. Résister aux stratégies de conquête des concurrents en charge de la relation privée. Optimiser leur énergie commerciale en maîtrisant les passerelles commerciales pros, s'auto-évaluer sur leurs pratiques commerciales.

Niveau : Débutant, moins de 2 ans en poste.

L'ENVIRONNEMENT DE L'AGRICULTEUR

Objectifs pédagogiques :

Mesurer les acquis du public concerné sur les connaissances techniques et méthodologiques du domaine.

Évaluer sa capacité de mise en œuvre opérationnelle.

Conseiller les services de formation dans la mise en œuvre de leur plan de formation.

Niveau : Confirmé.

L'APPROCHE GLOBALE DE L'AGRICULTEUR

Objectifs pédagogiques :

Intégrer dans la relation commerciale les aspects juridiques, fiscaux et sociaux dans un souci de conseil.

Être capable de mener un entretien de découverte globale de l'agriculteur. Comprendre les motivations des choix de structures de la société agricole. Savoir détecter les priorités de leurs clients afin de se positionner comme banque pivot.

Apporter les conseils adaptés.

Niveau : Confirmé.

L'ACTIVITÉ INTERNATIONALE DES ENTREPRISES AGRICOLES

Objectifs pédagogiques :

Conforter les connaissances liées au développement international : risques pays, mode de financement, garanties, etc.

Accompagner le client dans sa prise de décision et ensuite son quotidien, dans sa volonté de développement international.

Connaître les acteurs liés au développement et au commerce international.

Maîtriser les financements et les moyens de sécurisation des paiements liés au commerce international.

Niveau : Expertise.

L'ASSURANCE IARD DES FILIÈRES AGRICOLES

Objectifs pédagogiques :

Mesurer les spécificités de l'environnement et de la souscription des filières agricoles.

Niveau : Confirmé.

LA TRANSMISSION DE L'ENTREPRISE AGRICOLE : UNE EXPERTISE À RENFORCER

Objectifs pédagogiques :

Être capable de conseiller son client dans l'anticipation de la préparation de sa transmission.

Analyser et déterminer les éléments nécessaires à une transmission préparée de l'entreprise.

Évaluer ou valider l'évaluation d'une entreprise.

Connaître le vocabulaire et les termes liés à la transmission d'entreprise.

Maîtriser les financements et les garanties liées à ce genre d'opérations.

Niveau : Expertise.

L'APPROCHE PATRIMONIALE DU CLIENT AGRI

Objectifs pédagogiques :

Analyser l'environnement patrimonial du client agri-manager. Examiner, être proactif sur le sujet de la gestion de patrimoine et l'aborder de manière globale. Faciliter la relation sur la gestion de patrimoine et favoriser les synergies.

Niveau : Confirmé.

TECHNIQUES DE VENTE SUR LE MARCHÉ DES AGRICULTEURS

Objectifs pédagogiques :

Se servir des techniques de vente pour développer un climat de confiance et faire la différence en rendez-vous. Adopter les bonnes pratiques pour mieux s'affirmer et conclure favorablement.

Niveau : Confirmé.

LE FINANCEMENT D'UNE EXPLOITATION AGRICOLE

Objectifs pédagogiques :

Utiliser les techniques de financement de l'activité du professionnel. Formaliser les lignes de crédit de trésorerie.

Se prononcer sur la demande de financement d'un client agriculteur. Définir une offre crédit, évaluer le niveau de risque et identifier les garanties adaptées à chaque financement.

Construire une offre de financement pour l'installation des jeunes agriculteurs.

Évaluer les risques de crédit à court terme.

Niveau : Confirmé.

APPROCHE RISQUE SUR LE MARCHÉ AGRICOLE

Objectifs pédagogiques :

Connaissance de l'environnement juridique, fiscal et social de l'agriculteur. Réussir une analyse financière pertinente de l'exploitation agricole.

Être capable d'analyser la demande de financement (trésorerie et/ou investissement).

Comprendre l'impact du changement environnemental de l'exploitation (la PAC, quotas laitiers, etc.).

Aborder sereinement la gestion journalière des débiteurs.

Niveau : Confirmé.

SABATIER

FORMATION ● ● ●



0 820 10 00 43



contact@sabatierformation.fr



www.sabatierformation.fr

REPENSONS LA FORMATION !