

Développer ses ventes par la maîtrise de l'analyse économique et financière



Publics

- Directeurs de région, de groupe et leurs adjoints
- Directeurs d'agences et leurs adjoints
- Chargés de clientèle professionnelle



Professionnels



Durée : 2 journées



Objectifs de la formation

- Détecter des risques et opportunités commerciales à partir de l'analyse financière
- Positionner une offre adaptée à partir du diagnostic économique et financier
- Se perfectionner dans l'analyse économique et financière des professionnels



Pré-requis

- Maîtriser les fondamentaux de l'analyse économique et financière



Eléments du programme

MAITRISE DE L'ANALYSE ECONOMIQUE ET FINANCIERE

- Le plan type d'étude économique et financière ; lien entre le conducteur d'entretien (découverte) et le plan type d'analyse
- Pratique de l'analyse économique et financière : Cas d'application

PRESENTER AU PROFESSIONNEL UNE OFFRE COMMERCIALE ADAPATEE A SA SITUATION

- Panorama de l'offre en lien avec les besoins diagnostiqués :
 - La gestion courante
 - Le financement des investissements
 - La couverture des risques
 - La préparation des évènements
- La valeur d'usage des produits bancaires
- Quels arguments mettre en avant pour favoriser la commercialisation des produits bancaires ?
- Comment traiter les principales objections des clients ?

MISE EN APPLICATION

- La pédagogie est construite sur la base de cas de synthèse et de mini jeux de rôle