

Descriptif

Il est le principal interlocuteur du client « entreprise ». Il conseille le client en terme d'investissement et de fonctionnement. Il analyse les bilans des entreprises et propose des solutions de financement adaptées.
Il gère et développe son portefeuille de clients « entreprises ».

OBJECTIFS

- En vue de cette formation, le candidat doit maîtriser les fonctions qui lui sont confiées à savoir :
 - Comprendre le fonctionnement de l'entreprise et savoir détecter ses défaillances
 - Connaître toute l'offre de financement dédiée à l'entreprise
 - Réussir les entretiens avec les relations et proposer les meilleurs scénarios de financement
 - Analyser les bilans des entreprises et en déduire les conclusions
 - Instruire les demandes de crédit afin de présenter des dossiers défendables
 - Réfléchir à la constitution des garanties et la mise en place des crédits
 - Gérer le portefeuille clientèle et la fidéliser
 - Développer le fonds de commerce de la banque via les techniques de prospection

Débouchés :

- Chargé de clientèle PME-PMI
- Chargé d'affaires
- Chargé de relations commerce international

Pourquoi choisir ce métier ?

1

Plan de carrière en constante évolution

2

Fonctions très recherchées par les banques

4

Ouverture sur d'autres métiers en dehors du secteur bancaire :
DAF / Conseiller / Entrepreneuriat

3

Opportunités d'évolution auprès de la concurrence

Lieu :

Les locaux de l'EMBCI

Pré-requis :

- Diplôme en économie, comptabilité, gestion ou commerce
- Connaissances de base en comptabilité en banque et en finance

Prix de la formation :

7200 DH (payable à l'inscription)

Durée :

3 mois

Volume horaire :

72 heures

Intervenants :

Formation dispensée par des experts-métiers
Remise d'un certificat de fin de formation

Stage :

2 mois au sein d'une Agence-Entreprise ou Centre d'affaires + Encadrement assuré par l'Etablissement