

Descriptif

Il est le principal interlocuteur du client. Il détecte les besoins de ses clients et propose des solutions de financement.
Il commercialise les différents produits bancaires et parabancaires. Il gère et développe son portefeuille-clients.
Il instruit les demandes de crédit.

OBJECTIFS

- En vue de cette formation, le candidat doit maîtriser les fonctions qui lui sont confiées à savoir :
 - Connaître tous les types de comptes, produits et crédits destinés aux particuliers et aux professionnels
 - Connaître les techniques de prospection et conduire des entretiens avec les prospects
 - Savoir gérer la relation avec les clients et être à la hauteur de leurs attentes
 - Maîtriser les techniques de vente et d'équipement de la clientèle en produits bancaires
 - Etre à l'écoute du client et solutionner ses besoins
 - Instruire des dossiers de crédits défendables auprès du comité
 - Préparer les contrats et mettre en place les crédits
 - Faire du recouvrement et suivre le remboursement des crédits
 - Gérer le portefeuille clientèle et la fidéliser

Lieu :

Les locaux de l'EMBCI

Pré-requis :

- diplôme en économie, comptabilité, gestion ou commerce
- Connaissances de base en comptabilité et 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

Débouchés :

- Chargé de clientèle Particuliers-Professionnels
- Conseiller financier Particuliers-Professionnels

Pourquoi choisir ce métier ?

