



## Présentation & Programme de la filière

**POEI**  
**I-240416-AJC280-SG-CB**  
**16/04/2024 au 14/06/2024**

**Fériés les 01/05- 08/05-09/05-20/05**

**Filière**

**Version 2023 1,1**

**BANQUE POPULAIRE**  
**RIVES DE PARIS**  
**BANQUE & ASSURANCE**





<b>Client</b>	
<b>Titre du poste</b>	<b>Conseiller Commercial d'accueil Téléconseiller(ère) Généraliste</b>
<b>Nombre jour/heures</b>	<b>40 jours – 280 heures</b>
<b>Type de formation</b>	<b>Présentiel</b>
<b>Nombre de candidats souhaités</b>	<b>25</b>
<b>paris-Public Visé</b>	Toutes personnes inscrites comme demandeurs d'emploi
<b>Objectif global</b>	<p>Permettent de se former au métier de Conseiller Commercial Bancaire et Téléconseiller Généraliste être opérationnel en Agence</p> <p>Intégrer un contrat de POEI en vue d'obtenir un CDI OU CDD en qualité d'employé€ banque</p> <p>Permettre aux candidats d'acquérir les compétences techniques, méthodologiques, et surtout comportementales pour intégrer dans les meilleures conditions les différentes fonctions du poste.</p> <p>Pour réussir durablement dans les métiers de la vente, aptitudes commerciales et relationnel en clientèle ne suffisent plus. L'approche « orientée Clients &gt; besoins » complétée par la posture « Savoir-être » est aujourd'hui la porte du succès des commerciaux bien au-delà des approches produits et techniques.</p>
<b>Prérequis</b>	<p>Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation Une appétence pour les métiers de la banque et de la vente.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Un vrai sens du service client</li> <li>• Du dynamisme et une réelle aisance relationnelle</li> <li>• L'attrait pour le développement commercial</li> <li>• Le goût du travail en équipe</li> </ul>
<b>Evaluation Acquisition des compétences</b>	<p>Pour chacun des modules - Pour chaque thème Un test d'évaluation d'acquisition des compétences sera demandé aux stagiaires . Un questionnaire par thème se compose de 20 questions QCM - Avec une valeur de 5 points par bonne réponse - Une obligation de 75% est demandée pour considérer comme compétences acquises- Si ce résultat n'est pas atteint Le formateur reviendra sur les personnes en "Echec" avec le responsable pédagogique,</p>
<b>Lieu</b>	AJC- 161 Avenue de Verdun 94200 Ivry Sur Seine
<b>Coût de la formation par participant</b>	
<b>Prise en charge par Pôle emploi / ou OPCO</b>	5,936 TTC



<b>Modalités et délais d'accès</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Les postulants devront passer une série d'entretiens pour intégrer la formation durant les 35 jours précédant l'entrée en formation.</li> <li>• Ils seront informés de leur inscription au plus tard 15 jours avant le début de la session</li> </ul>
<b>Accessibilités aux personnes en situation de handicap</b>	Les personnes en situation de handicap sont invitées à nous communiquer leurs besoins spécifiques. Nous ferons tout pour les mettre dans les meilleures conditions de suivi de la formation possibles (compensation, accessibilité...)
<b>Attestation/certification</b>	Une attestation de fin de stage sera remise à tous les participants à l'issue de leur parcours
<b>Méthodes mobilisées</b>	<p>Alternance d'exercices, cas pratiques, QCM et de notions théoriques, Projet Fil Rouge.</p> <p>Les supports de cours seront remis via notre la plate-forme de téléchargement Quest et/ou AJC Classroom. AJC met à la disposition de chacun un accès aux logiciels utiles dans le cadre de leur module.</p> <p>Informations concernant les classes virtuelles</p> <p>Avec @JC CLASSROOM, les stagiaires profitent des mêmes interactions avec leur formateur et l'équipe pédagogique qu'en présentiel : échanges en visioconférence et par chats. La formation se déroule en connexion continue 7h/7.</p> <p>Le formateur peut vérifier l'avancement du travail et évaluer des stagiaires à l'aide d'exercices et de cas pratiques. Cela lui permet d'apporter un suivi pédagogique et des conseils personnalisés.</p> <p>Notre équipe technique envoie aux futurs stagiaires les modalités de connexion (accès, identifiants, dates, heures et numéro de la hotline) par mail dès leur inscription.</p> <p>Si les stagiaires rencontrent un problème de connexion, ils peuvent joindre à tout moment (avant ou même pendant la formation) notre hotline assistance technique au 01 82 83 72 41 ou par mail</p>



Titre des modules	Nbr Jour	Nbr Hrs
Accueil des participants – Intervention > Pôle emploi- Direction Banque Populaire- Administration AJC		
Découverte de la formation « Eclorative » « La formation "comportemental » Pour qui ? Pourquoi ? Comment ?	1	7
Découvrir son fonctionnement relationnel avec le MBTI® afin de créer un lien personnalisé avec le client	2	14
La communication efficace & adaptée au sein d'une équipe et au service du client	3	21
La vente un métier - Maîtriser les techniques de ventes Face à Face S'approprier le métier de " Banque"	4	28
La vente un métier - Maîtriser les techniques par Téléphone	2	21
Les différentes typologies clients « Connaître mes clients »	2	14
Être acteur d'une collaboration positive	2	14
Approcher et désamorcer les conflits - Gérer et Apprivoiser son stress	2	14
ADN naturelle d'une entreprise – « la Culture d'entreprise et Valeurs » Coaching Emploi	2	14
<b>Total Comportemental " Savoir ETRE "</b>	<b>20</b>	<b>140</b>
Cadre réglementaire du secteur bancaire	2	14
Environnement du particulier	2	14
Les Obligations du banquier	2	14
Ouverture et fonctionnement du compte	2	14
Services et moyens de paiements	1	7
Epargne bancaire / Epargne Financière	2	14
Crédits consommation et regroupements du crédits	3	21
Crédits Immobiliers	3	21
Assurance IARD/MRH et Vie	2	14
Études de cas « Position débiteurs »	1	7
<b>Total Technique " Savoir » et « Savoir-Faire »</b>	<b>20</b>	<b>140</b>
<b>Total formation</b>	<b>40</b>	<b>280</b>