



MJVISION

PROGRAMME DE FORMATION

Structurer et piloter la performance commerciale en environnement bancaire

OBJECTIFS

- Développer des stratégies de fidélisation client afin d'augmenter la valeur du portefeuille et le taux de rétention.
- Piloter les indicateurs de performance commerciale pour optimiser l'atteinte des objectifs de vente.
- Analyser les besoins clients afin de proposer des solutions bancaires et assurantielles à forte valeur ajoutée.
- Structurer un plan d'action commercial pour améliorer la prospection et le développement de nouveaux clients.
- Optimiser le suivi administratif et commercial pour accroître l'efficacité opérationnelle de l'agence.

Durée

14 Heures



contact.mjvision@gmail.com



32 Rue de Paris,
92100 Boulogne-Billancourt

Modalités d'admission et de déroulement

Pour toutes nos formations, merci de vous inscrire par courrier, par mail, ou par téléphone. Votre demande d'inscription sera traitée dans un délai de deux jours ouvrés. Toute commande de formation doit faire l'objet d'une confirmation écrite et suppose que le client accepte le contenu du stage et les prérequis, dont il s'engage à avoir eu connaissance. La formation ne pourra débuter qu'au moins après les 10 jours calendaires suivant la réception du bon de commande.

Lieu de la formation

La formation se déroule en présentiel en région parisienne

Accessibilité pour les personnes en situation de handicap :

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Le référent en la matière se tient à votre écoute pour évaluer puis préciser votre projet de formation et anticiper les éventuels aménagements à réaliser pour vous accueillir.

Contact : contact.mjvision@gmail.com / 0768841013

Délai et modalités d'accès

Le délai d'accès à la formation est de 10 à 20 jours suite à l'inscription auprès du référent pédagogique.

Prérequis d'accès à la formation

- Exercer ou se destiner à une fonction commerciale ou managériale en banque
- Connaître les produits et services bancaires de base
- Disposer d'une première expérience en relation client

Public concerné

Managers, chefs d'équipe, conseillers clientèle, chargés d'affaires et toute personne souhaitant structurer et piloter la performance commerciale en environnement bancaire.

Objectifs et compétences visées

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Identifier les leviers de performance commerciale en environnement bancaire
- Analyser les indicateurs de performance (KPI) et interpréter les résultats
- Structurer un plan d'action commercial adapté aux objectifs de l'agence
- Mettre en œuvre des outils de pilotage et de suivi de l'activité commerciale
- Déployer des actions correctives en fonction des écarts constatés
- Animer et mobiliser une équipe autour des objectifs commerciaux
- Évaluer la performance individuelle et collective des collaborateurs

Méthodes pédagogiques mobilisées

- Présentiel interactif : Formation en salle avec aménagement favorisant les interactions et travaux de groupe
- Supports multimédia : Utilisation de vidéos, présentations dynamiques et outils digitaux pour illustrer les concepts
- Documentation personnalisée : Remise d'un livret pédagogique complet et d'outils pratiques adaptés au contexte des participants
- Accompagnement individualisé : Temps dédiés au coaching individuel et à la personnalisation des apprentissages
- Évaluations formatives : Exercices d'auto-évaluation et quiz permettant de mesurer la progression des acquis tout au long de la formation (adaptés au thème traité).

Durée

14 heures

Tarif

700 € TTC

Planning de formation

Jour 1 : Structuration de la performance commerciale en banque

08h00 - 08h30 : Introduction et cadrage de la formation

- Identifier les attentes individuelles et collectives
- Présenter les objectifs et le déroulé de la formation
- Définir les enjeux de la performance commerciale bancaire

08h30 - 10h00 : Fondamentaux de la performance commerciale bancaire

- Identifier les spécificités du marché bancaire et ses contraintes réglementaires
- Analyser les facteurs clés de succès en environnement bancaire
- Comprendre les attentes clients et les tendances du secteur

10h00 - 10h15 : Pause

10h15 - 12h00 : Définition et analyse des indicateurs de performance (KPI)

- Identifier les indicateurs commerciaux clés (PNB, taux d'équipement, transformation)
- Analyser les tableaux de bord existants
- Interpréter les écarts entre objectifs et résultats

12h00 - 13h30 : Pause déjeuner

13h30 - 15h00 : Structuration du plan d'action commercial

- Formaliser des objectifs commerciaux SMART
- Structurer un plan d'actions ciblé par segment de clientèle
- Prioriser les actions à forte valeur ajoutée

15h00 - 15h15 : Pause

15h15 - 17h00 : Outils de pilotage de la performance

- Mettre en œuvre des tableaux de bord efficaces
- Structurer des points de suivi réguliers
- Utiliser les outils digitaux de pilotage commercial

Jour 2 : Pilotage, animation et optimisation de la performance

08h00 - 08h30 : Réactivation des acquis et partage d'expériences

- Consolider les acquis de la veille
- Analyser les mises en pratique réalisées
- Identifier les axes d'amélioration

08h30 - 10h00 : Pilotage de la performance individuelle et collective

- Suivre les performances individuelles
- Analyser les résultats collectifs de l'agence
- Ajuster les actions en fonction des résultats

10h00 - 10h15 : Pause

10h15 - 12h00 : Animation commerciale et management de la performance

- Animer des réunions commerciales efficaces
- Mobiliser les équipes autour des objectifs
- Développer une culture de la performance

12h00 - 13h30 : Pause déjeuner

13h30 - 15h00 : Mise en œuvre d'actions correctives et amélioration continue

- Identifier les écarts de performance
- Concevoir des actions correctives adaptées
- Mettre en œuvre une démarche d'amélioration continue

15h00 - 15h15 : Pause

15h15 - 17h00 : Mise en situation et évaluation finale

- Analyser une situation commerciale complexe en environnement bancaire
- Construire un plan d'action complet
- Présenter et argumenter les décisions prises

Méthode d'évaluation

Évaluation finale sous forme de mise en situation managériale complexe où chaque participant devra démontrer sa maîtrise des compétences clés acquises durant la formation, suivie d'un débriefing personnalisé avec le formateur.