

DEVELOPPEMENT COMMERCIAL



Introduction à la Formation

Notre formation dédiée vous aidera à comprendre les stratégies de développement commercial efficaces dans le secteur bancaire. Découvrez comment réussir en tant que commercial de guichet, conseiller client, directeur d'agence ou animateur commercial régional. Résolez les problèmes du monde bancaire en constante évolution et développez vos compétences pour améliorer votre entreprise.



Durée

6 Jours



Population cible

Commercial de Guichet
Conseillers clientèle
Directeur d'agence
Animateur et accompagnateur
commercial régional

Objectifs

Connaître et maîtriser le métier du commercial et l'environnement socioéconomique.

Développer la relation client et déclencher la décision d'achat.

Suivre le développement de l'activité commerciale.



La Mission du conseiller de clientèle

Journée 1

Cible Principale :

» Commercial du guichet | Conseiller clientèle | Animateur et accompagnateur commercial régional

Matin :

- » Accueil des participants
- » Présentation du formateur et des participants
- » Présentation des objectifs de la formation
- » Recensement des attentes des participants
- » L'évolution de l'environnement bancaire
- » Les mutations de l'environnement :
- » Les 3 facteurs du changement :
 - La réglementation
 - Le socio- démographique
 - La technologie
- » L'adaptation de la banque : La Veille
- » les qualités requises pour un conseiller client
- » Les missions du conseiller de clientèle de Banque
- » Atelier : Le nouveau rôle du conseiller de clientèle
- » Restitution

Après-midi :

- » Déjeuner
- » Rôle du commercial du guichet
- » Importance de l'Accueil et la Prise en charge des clients
- » Les Enjeux d'un bon accueil et d'une bonne relation client
- » Développer l'orientation Client
- » La personnalisation de l'accueil et de la relation
- » Qu'est-ce qu'un service client de qualité ?
- » Equipement, satisfaction et Fidélisation des clients
- » Atelier : Jeux de rôles
- » Restitution
- » Développement de la relation Client-banque
- » Réponse aux questions diverses
- » Conclusion et point sur la journée suivante

Entretien Commercial

Journée 2

Cible Principale :

- » Conseiller clientèle | Directeur d'agence | Animateur et accompagnateur commercial régional

Matin :

- » Accueil des participants
- » Présentation du formateur et des participants
- » Présentation des objectifs de la formation
- » Recensement des attentes des participants
- » L'Entretien client vecteur de développement de l'activité commerciale
- I. Phase Préparation de l'entretien
- II. Phase Conduite de L'Entretien
- III. Phase Suivi de la relation

Après-midi :

- » Déjeuner
- » Atelier : Jeux de rôle
- » Conclusion

Zone de Chalandise et Potentiel Commercial

Journée 3

Cible Principale :

- » Conseiller clientèle | Directeur d'agence | Animateur et accompagnateur commercial régional

Matin :

- » Accueil des participants
- » Présentation du formateur et des participants
- » Présentation des objectifs de la formation
- » Recensement des attentes des participants
- » Importance de l'agence bancaire dans le développement de l'activité bancaire
- » Organisation de l'agence
- » Zone de chalandise :
- » Les critères essentiels pour analyser la zone de chalandise
- » Analyse de l'environnement de l'agence
- » Analyse de la localisation de l'agence des concurrents
- » Potentiel de la Zone de chalandise
- » Atelier : Identification de la zone de chalandise

Après-midi :

- » Déjeuner
- » Analyse SWOT (FF, MO)
- » Atelier : analyse SWOT d'un point de vente bancaire
- » Réponse aux questions diverses
- » Conclusion et point sur la journée suivante

La prospection commerciale

Journée 4

Cible Principale :

- » Conseiller clientèle | Directeur d'agence | Animateur et accompagnateur commercial régional

Matin :

- » Accueil des participants
- » Présentation du formateur et des participants
- » Présentation des objectifs de la formation
- » Recensement des attentes des participants
- » Les leviers à activer pour le développement commercial : Les conventions, le cross selling, les spécificités régionales...
- » La prospection Commerciale
- » La prospection programmée
- » La prospection par recommandation

Après-midi :

- » Déjeuner
- » Plan d'action commercial spécifique
- » Atelier : Elaboration d'un Plan d'action commercial spécifique
- » Réponse aux questions diverses
- » Conclusion et point sur la journée suivante

Tableau de bord & Plan d'action commercial

Journée 5

Cible Principale :

- » Directeur d'agence | Animateur et accompagnateur commercial régional

Matin :

- » Accueil des participants
- » Présentation du formateur et des participants
- » Présentation des objectifs de la formation
- » Recensement des attentes des participants
- » Tableau de bord commercial
TABLEAU DE BORD DES PERFORMANCES
DE BANQUE ET D'AGENCE
- » Atelier : Elaboration d'un TBC
- » Comprendre les principes et les enjeux d'un tableau de bord bancaire.
- » Mettre en évidence les indicateurs pertinents.
- » Donner une méthodologie de mise en œuvre d'un tableau de bord.
- » Maîtriser le fonctionnement d'un tableau de bord.

Après-midi :

- » Analyse d'un TBC
- » Plan d'action commercial
- » Atelier : Elaboration d'un Plan d'action commercial
- » Réponse aux questions diverses
- » Conclusion et point sur la journée suivante



Cible Principale :

- » Directeur d'agence

Matin :

- » Accueil des participants
- » Présentation du formateur et des participants
- » Présentation des objectifs de la formation
- » Recensement des attentes des participants
- » Le Rôle du Directeur d'agence
- » le Directeur d'agence et ses collaborateurs
- » Développer et souder l'équipe
- » Atelier

Après-midi :

- » Déjeuner
- » Adapter son style de management
- » Activer les moteurs de motivation
- » Développer la culture d'excellence
- » L'importance des réunions :
périodicité, types, contenu ?
- » L'Echange Managérial
- » Atelier
- » Conclusion

Cette formation intensive sur le développement commercial offre une opportunité unique d'explorer la relation client, de l'accueil aux stratégies de prospection et de fidélisation.

Si vous visez l'excellence en tant que commercial de guichet, conseiller clientèle, directeur d'agence ou animateur commercial régional, cette formation vous fournira les outils nécessaires pour prospérer.

Ne manquez pas cette chance de développer vos compétences et stimuler votre activité commerciale.

Inscrivez-vous dès maintenant pour une expérience formatrice transformante dans le secteur bancaire.