

RESSOURCES PEDAGOGIQUES : CHARGÉ(E) DE CLIENTÈLE PROFESSIONNELLE EN BANQUE

Notre ressource pédagogique « Chargé(e) de clientèle professionnelle en banque » labellisée **SCORM** s'installe facilement sur une plateforme LMS. Nous concédons les droits de ce programme de formation sur étagère aux entreprises, centres de formation, écoles pour organiser du e-learning ou du blended learning.

Le programme de perfectionnement « Chargé(e) de clientèle professionnelle en banque » comporte 25 formations enregistrées en vidéo sous forme d'interviews par des experts praticiens de l'entreprise.

La formation de perfectionnement au métier de « Chargé(e) de clientèle professionnelle en banque » est composée des 25 formations en vidéo enrichie (rich media) suivantes :

[Le pitch, ma carte de visite vocale](#) / 10 min 01

Alain Muleris - Expert en développement commercial - Vitamine V

[Les codes vestimentaires en milieu professionnel](#) / 12 min 42

Estelle Waniowski-Daniel - Consultante en image - Glamour Studio

[L'optimisation du fichier client](#) / 8 min 06

Pascal Caudrelier - Consultant en développement commercial - IPC réseau PROSPACTIVE

[Prendre des rendez-vous par téléphone](#) / 12 min 04

Laurence Decharnes - Consultant Vente et Management - Sensévolia

[Prospecter utile pour décrocher un rendez-vous](#) / 14 min 53

Bruno Fouard - Consultant formateur - ABCP Formation

[Comment mener un entretien gagnant](#) / 9 min 29

Roseline Sicos - Consultante formatrice & Coach - Actiscrea

[2 principes importants de la négociation commerciale](#) / 9 min 26

Benjamin Rousseau - Formateur en développement commercial

[Argumenter par les avantages-bénéfices-caractéristiques-preuves](#) / 7 min 42

Bruno Fouard - Consultant formateur en Management - ABCP Formation

[Vendre de la matière grise](#) / 14 min 43

Corinne Pichoud - Formation et conseil en développement commercial, spécialiste de la vente de matière grise - KaréKo

[Déclencher la vente](#) / 6 min 38

Bruno Fouard - Consultant formateur en Management - ABCP Formation

[Comment rendre une proposition commerciale gagnante](#) / 7 min 11

Christine Peditzi - Accompagnement stratégique et opérationnel aux développement commercial - CP + Formation Commerciale

[Pourquoi fidéliser ses clients et quels clients fidéliser ?](#) / 17 min 28

Fabienne Crussaire - Conseil en communication et accompagnement de PME - Veille de Première

[Vendre plus aux clients existants](#) / 12 min 36

Agnès Bertin - Développement Commercial - Prospactive

[La Cotation Banque de France](#) / 11 min 12

Jérôme Cazes - Président - My Cercle

[La Banque Publique d'Investissement \(BPI\)](#) / 11 min 33

Yvan Bossier - Financement de projet et crédit d'impôt recherche - Success Financements

[Comprendre le fonctionnement des banques](#) / 13 min 05

Jean-Paul Debeuret - Diplômé expertise comptable - tvdesentrepreneurs.com

[Les enjeux de la négociation avec les banques](#) / 9 min 20

Patrick Bouis - Conseil financier aux PME - Finoptis

[Connaitre les commissions bancaires : pourquoi faut-il être vigilant ?](#) / 12 min 40

Patrick Bouis - Conseil financier aux PME

[Intégrer la méthodologie de création d'entreprise](#) / 12 min 07

Jean-Paul Debeuret - Serial entrepreneur - tvdesentrepreneurs.com

[La cohérence Homme / Projet](#) / 9 min 57

Patrick Levecque - Conseiller d'entreprise - CER FRANCE NORD

[Bâtir un business plan](#) / 14 min 19

Jean-Paul Debeuret - Serial entrepreneur - tvdesentrepreneurs.com

[Arbitrer entre emprunt, leasing et location financière](#) / 15 min 46

Philippe Murat - Formateur et conseil en finance et gestion d'entreprise - Murat Formation

[Les garanties demandées par les banquiers pour les emprunts](#) / 16 min 27

Jean-Paul Debeuret - Serial entrepreneur - tvdesentrepreneurs.com

[Le cautionnement du dirigeant d'entreprise](#) / 15 min 51

Xavier Pequin - Avocat au barreau de Paris - Selas CEJ Avocats Associés

[L'affacturage](#) / 18 min 43

Michel Pivot - Direction financière auprès des PME - DAF Evolution

LaFormationPourTous.com concède les droits d'utilisation du programme de formation métier en e-learning « Chargé(e) de clientèle professionnelle en banque » pour des durées de 3, 6, 12 mois au choix en appliquant les tarifs suivants :

	3 mois	6 mois	1 an
Moins de 20 utilisateurs	135 Euros HT/collection	175 Euros HT/collection	450 Euros HT/collection
De 21 à 50 utilisateurs	300 Euros HT/collection	560 Euros HT/collection	1000 Euros HT/collection
De 51 à 100 utilisateurs	550 Euros HT/collection	1000 Euros HT/collection	1820 Euros HT/collection
De 101 à 200 utilisateurs	1000 Euros HT/collection	1800 Euros HT/collection	3285 Euros HT/collection

Contact pour la mise en place du programme de formation métier en e-learning « Chargé(e) de clientèle professionnelle en banque » sur votre plateforme LMS : commercial@laformationpourtous.com ou 06 82 93 35 07.