

## Catalogue de formations > Métiers : Banque > Chargé(e) de clientèle professionnelle en banque

### FORMATION : CHARGÉ(E) DE CLIENTÈLE PROFESSIONNELLE EN BANQUE

---

Le chargé de clientèle professionnelle en banque de réseau est responsable d'un portefeuille client. Le chargé de clientèle professionnelle gère les opérations courantes et notamment les éventuels découverts et dépassements des autorisations de crédit. Le chargé de clientèle professionnelle conseille les clients qui veulent créer une entreprise ou emprunter pour investir. Il conseille aussi les clients de la banque dans leurs placements.

#### Objectifs de la formation de perfectionnement Chargé(e) de clientèle professionnelle

- Rappeler des techniques de relations commerciales
- Initier à la démarche de création d'entreprise
- Etudier les principales formes de placements

#### Public visé par la formation chargé(e) de clientèle professionnelle

- Etudiants qui veulent rentrer dans une banque de réseau
- Chargés de clientèle de particuliers qui veulent évoluer vers un poste de chargé de clientèle professionnelle
- Chargés de clientèle professionnelle qui veulent se perfectionner

#### Formateurs de la formation chargé(e) de clientèle professionnelle

Les experts qui ont enregistré les formations du programme Chargé de clientèle professionnelle sont :

- des consultants en développement commercial
- des spécialistes de la création d'entreprise
- des experts en gestion de patrimoine

#### Le prix du programme de formation Chargé(e) de clientèle professionnelle est de 115 €H.T. - 138 €T.T.C.

Il comprend :

- 1/ Le programme de formation Chargé(e) de clientèle professionnelle composé de 25 formations.
- 2/ Un abonnement de formation d'1 mois qui donne accès aux 25 formations du programme Chargé de clientèle professionnelle, mais aussi à l'ensemble du catalogue de 1300 formations de [www.laformationpourtous.com](http://www.laformationpourtous.com) pendant ce mois.
- 3/ Un examen en ligne d'une heure, sous surveillance de web cam, avec correction automatique et délivrance d'une note. Pour pouvoir soutenir l'examen, le candidat doit avoir étudié 90 % des formations du programme Chargé de clientèle professionnelle.
- 4/ Un certificat de formation avec la liste des formations étudiées et la note obtenue.

Le temps total de formation de ce programme de formation Chargé de clientèle professionnelle est de 5h04min de vidéo + le temps d'étude estimé à 50% du temps vidéo + 1 heure de préparation à l'examen + 1 heure d'examen, soit un temps total de formation de 9h36min.

Ce programme de formation peut aussi être installé sur le [LMS des entreprises et des organismes de formation qui le souhaitent](#).

Les programmes de formation complémentaires sont Maîtriser les stratégies de développement de l'entreprise, Devenir entrepreneur, Se préparer à entreprendre, Créer son entreprise, Reprendre un fonds de commerce, Reprendre une PME et Devenir franchisé.



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

Alain Muleris - Expert en développement commercial - Vitamine V



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

Estelle Waniowski-Daniel - Consultante en image - Glamour Studio



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

Pascal Caudrelier - Consultant en développement commercial - IPC réseau PROSPACTIVE



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

Laurence Decharnes - Consultant Vente et Management - Sensévolia



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

Bruno Fouard - Consultant formateur - ABCP Formation



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

Roseline Sicos - Consultante formatrice & Coach - Actiscrea



[2 principes importants de la négociation commerciale // 8:27](#)

Benjamin Rousseau - Formateur en développement commercial



[Argumenter par les avantages - bénéfiques - caractéristiques - preuves // 7:42](#)

Bruno Fouard - Consultant formateur en Management - ABCP Formation



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

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



[Déclencher la vente // 6:38](#)

Bruno Fouard - Consultant formateur en Management - ABCP Formation



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

Christine Peditzi - Accompagnement stratégique et opérationnel aux développements commerciaux - CP + Formation Commerciale



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

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



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

Agnès Bertin - Développement Commercial - Prospactive



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

Jérôme Cazes - Président - My Cercle



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

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



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

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



[Les enjeux de la négociation avec les banques](#) // 9:20  
Patrick Bouis - Conseil financier aux PME



[Connaître les commissions bancaires : pourquoi faut-il être vigilant ?](#) // 12:40  
Patrick Bouis - Conseil financier aux PME



[Intégrer la méthodologie de création d'entreprise](#) // 12:07  
Jean-Paul Debeuret - Serial entrepreneur - LaFormationPourTous.com



[La cohérence Homme / Projet](#) // 9:57  
Patrick Levecque - Conseiller d'entreprise - CER FRANCE NORD



[Bâtir un business plan](#) // 14:19  
Jean-Paul Debeuret - Diplômé expertise comptable - LaFormationPourTous.com



[Arbitrer entre emprunt, leasing et location financière](#) // 15:46  
Philippe Murat - Formateur et conseil en finance et gestion d'entreprise - Murat Formation



[Les garanties demandées par les banquiers pour les emprunts](#) // 16:27  
Jean-Paul Debeuret - Diplômé expertise comptable - LaFormationPourTous.com



[Le cautionnement du dirigeant d'entreprise](#) // 15:51  
Xavier Pequin - Avocat au barreau de Paris - Selas CEJ Avocats Associés



[L'affacturage](#) // 18:43  
Michel Pivot - Direction financière auprès des PME - DAF Evolution