

## 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 :

[J'apprends à me présenter oralement](#) / 4 min 10

Alain Muleris - Expert en développement commercial - Vitamine V

[Je bâtis mon image professionnelle](#) / 6 min 40

Estelle Waniowski-Daniel - Consultante en image - Glamour Studio

[J'optimise mon fichier client](#) / 4 min 33

Pascal Caudrelier - Consultant en développement commercial - IPC réseau PROSPACTIVE

[Je prends des rendez-vous par téléphone](#) / 11 min 00

Laurence Decharnes - Consultant Vente et Management - Sensévolia

[Je prospecte utile pour décrocher un rendez-vous](#) / 12 min 07

Bruno Fouard - Consultant formateur - ABCP Formation

[Je prépare à mener entretiens gagnants](#) / 8 min 37

Roseline Sicos - Consultante formatrice & Coach - Actiscrea

[j'apprends à négocier](#) / 6 min 17

Benjamin Rousseau - Formateur en développement commercial

[J'argumente par les avantages-bénéfices-caractéristiques-preuves](#) / 7 min 20

Bruno Fouard - Consultant formateur en Management - ABCP Formation

[Je vends de la matière grise](#) / 11 min 37

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

[Je concrétise les ventes](#) / 6 min 08

Bruno Fouard - Consultant formateur en Management - ABCP Formation

[Je rends ma proposition commerciale gagnante](#) / 6 min 20

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

[je fidélise mes clients](#) / 7 min 36

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

[Je vends plus aux clients existants](#) / 11 min 52

Agnès Bertin - Développement Commercial - Prospactive

[La Cotation Banque de France](#) / 11 min 10

Jérôme Cazes - Président - My Cercle

[Je contacte la Banque Publique d'Investissement \(BPI\)](#) / 9 min 57

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

[Je comprends le fonctionnement des banques](#) / 13 min 01

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

[Je comprends les enjeux de la négociation avec les banques](#) / 8 min 55

Patrick Bouis - Conseil financier aux PME - Finoptis

[Je contrôle les commissions bancaires](#) / 9 min 56

Patrick Bouis - Conseil financier aux PME

[Je décide de créer et me forme aux différentes étapes](#) / 10 min 33

Jean-Paul Debeuret - Serial entrepreneur - tvdesentrepreneurs.com

[Je vérifie la cohérence Homme / Projet](#) / 4 min 34

Patrick Levecque - Conseiller d'entreprise - CER FRANCE NORD

[Je réfléchis à mon business plan](#) / 13 min 38

Jean-Paul Debeuret - Serial entrepreneur - tvdesentrepreneurs.com

[J'arbitre entre emprunt, leasing et location financière](#) / 10 min 45

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

[Je limite les garanties demandées par la banque](#) / 13 min 30

Jean-Paul Debeuret - Serial entrepreneur - tvdesentrepreneurs.com

[Le cautionnement du dirigeant d'entreprise](#) / 10 min 25

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

[Je pratique l'affacturage](#) / 6 min 04

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 :

	<b>3 mois</b>	<b>6 mois</b>	<b>1 an</b>
<b>Moins de 20 utilisateurs</b>	<b>135</b> Euros HT/collection	<b>175</b> Euros HT/collection	<b>450</b> Euros HT/collection
<b>De 21 à 50 utilisateurs</b>	<b>300</b> Euros HT/collection	<b>560</b> Euros HT/collection	<b>1000</b> Euros HT/collection
<b>De 51 à 100 utilisateurs</b>	<b>550</b> Euros HT/collection	<b>1000</b> Euros HT/collection	<b>1820</b> Euros HT/collection
<b>De 101 à 200 utilisateurs</b>	<b>1000</b> Euros HT/collection	<b>1800</b> Euros HT/collection	<b>3285</b> 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](mailto:commercial@laformationpourtous.com) ou 06 82 93 35 07.