



Titre des modules	Nbr Jour	Nbr Hrs
Accueil des participants – Intervention > Pôle emploi- Direction BNP - Administration AJC		
Découverte de la formation « Eclorative » « La formation "comportemental » Pour qui ? Pourquoi ? Comment ?	1	7
Découvrir son fonctionnement relationnel avec le MBTI® afin de créer un lien personnalisé avec le client	2	14
La communication efficace & adaptée au sein d'une équipe et au service du client	3	21
La vente un métier - Maîtriser les techniques de ventes Face à Face S'approprier le métier de " Banque"	4	28
La vente un métier - Maîtriser les techniques par Téléphone	2	21
Les différentes typologies clients « Connaître mes clients »	2	14
Être acteur d'une collaboration positive	2	14
Approcher et désamorcer les conflits - Gérer et Approvoiser son stress	2	14
ADN naturelle d'une entreprise – « la Culture d'entreprise et Valeurs » Coaching Emploi	2	14
<b>Total Comportemental " Savoir ETRE "</b>	<b>20</b>	<b>140</b>
Cadre réglementaire du secteur bancaire	2	14
Environnement du particulier	2	14
Les Obligations du banquier	2	14
Ouverture et fonctionnement du compte	2	14
Services et moyens de paiements	1	7
Epargne bancaire / Epargne Financière	2	14
Crédits consommation et regroupements du crédits	3	21
Crédits Immobiliers	3	21
Assurance IARD/MRH et Vie	2	14
Etudes de cas « Position débiteurs »	1	7
<b>Total Technique " Savoir » et « Savoir-Faire »</b>	<b>20</b>	<b>140</b>
<b>Total formation</b>	<b>40</b>	<b>280</b>