



## CURSUS DE PROFESSIONNALISATION

# MARCHÉ DES PROFESSIONNELS



### LE CONTEXTE

Avec 25% de taux de pénétration commerciale à titre pro, le Crédit Agricole maintient sa position de leader auprès des clients professionnels depuis de nombreuses années. Mais, dans un contexte de croissance du marché et de contraction du PNB des banques, la concurrence se mobilise fortement sur la clientèle des professionnels. Le PMT du Groupe « Ambition stratégique 2020 » a fixé un objectif de développement de 2.5 points à horizon 2020 sur ce marché. Pour devenir le partenaire de référence du Professionnel, la feuille de route **PRO2020** vise à livrer 50 projets. Le développement des compétences est un levier majeur de satisfaction clients. C'est pourquoi, il nous a semblé essentiel de proposer un **cursus de professionnalisation Pro « Prêt à l'emploi »**, projet majeur de PRO 2020. Ce dispositif, co-construit avec des Caisses Régionales, la Fédération Nationale du Crédit Agricole, Crédit Agricole S.A. et l'IFCAM, sera assorti en 2017 d'une certification/labellisation. L'option diplômante du dispositif est aujourd'hui disponible.

*Jean-François RINFRAY, Directeur Marché des Professionnels et Domaines d'Offres Crédits • Crédit Agricole SA*

*Jean SALATI, Directeur Economie et Territoires • Fédération Nationale du Crédit Agricole*

*Martin NAUX, Directeur de la Pédagogie et des Formations Métiers • IFCAM, l'Université du Groupe*

### LE DISPOSITIF

Le cursus permet d'accompagner l'ensemble des collaborateurs du Groupe, qui vont exercer leur activité au service des clients, depuis leur intégration et tout au long de leur parcours professionnel. Il couvre l'ensemble des besoins de compétences (commerciales, techniques, méthodologiques...) et s'articule en **parcours « Packagé »** (avec une option diplômante) ou **parcours « Libre »**. Grâce au processus d'évaluation, le dispositif tient compte du niveau de l'apprenant (débutant, confirmé ou expert) et mesure sa montée en compétences. Il s'appuie sur des modalités variées en mix-formation : présentiel, classes virtuelles, e-learning...



### LES POINTS FORTS

- SCAN'UP, des évaluations pour analyser les besoins et mesurer la montée en compétences
- Un parcours modulaire - individualisé ou packagé structuré en 3 niveaux
- Une option diplômante sur les fondamentaux
- Des cas pratiques spécifiques au marché
- La dimension Relation Client RC 2.0 renforcée par les pratiques RC PRO-AGRI



### POUR QUI ?

Collaborateurs amenés à être en relation avec un client professionnel quel que soit leur profil (collaborateur en pépinière, en prise de poste, en poste, expérimenté, expert...)

Exemples : conseillers PRO, chargés de clientèle PRO...




### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Maîtriser l'environnement client (environnement juridique, fiscal, social et économique)
- Analyser la situation financière du client (diagnostic financier)
- Accompagner les projets clients (la collecte, la retraite et les assurances, les techniques de financement)
- Développer la relation commerciale avec son client (techniques de négociation, méthodologie de traitement des projets clients, entretien commercial autour de la liasse fiscale)



**PARCOURS PACKAGÉ**



Non Diplômant	Diplômant « <b>MASTÈRE PRO</b> » 
<p><b>INSCRIPTION DE GROUPES</b> Ouverte toute l'année</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ Face à face / présentiel : 11 jours</li> <li>→ e-learning</li> </ul>	<p><b>INSCRIPTION INDIVIDUELLE</b> Ouverte deux fois par an</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ Face à face / présentiel : 11 jours</li> <li>→ e-learning</li> </ul> <p style="text-align: right;"><b>+ examen</b></p>

↑  
Passerelle à l'étude  
↑

**PARCOURS LIBRE**



**SCAN'UP**  
Diagnostic en amont  
↓  
→ **PLAN DE FORMATION INDIVIDUALISÉ**  
↓  
Evaluation des acquis



**SCAN'UP**  
Diagnostic en amont  
↓  
→ **PLAN DE FORMATION INDIVIDUALISÉ**  
↓  
Evaluation des acquis



→ **A LA CARTE**  
formations au choix



Contactez votre service formation pour toute inscription  
Pour en savoir plus sur le Prêt à l'emploi des Professionnels :  
**Dominique DASTE - dominique.daste@ca-ifcam.fr**



**RETROUVEZ L'ENSEMBLE DE L'OFFRE IFCAM SUR**  
[www.ca-ifcam.fr](http://www.ca-ifcam.fr)