

L'offre de formation IFCAM Certifiante / diplômante



Certifiez votre professionnalisme !

L'IFCAM, en tant qu'Université du Groupe propose

aux collaborateurs du Crédit Agricole des parcours diplômants pour se former aux différents métiers de la banque de détail. Devenu l'Université du Groupe Crédit Agricole en 2013, l'IFCAM poursuit sa mission d'accompagnement des enjeux de montée en compétences dans les domaines banque, assurances et activités spécialisées et s'ouvre désormais à des publics externes. Première université d'entreprise du secteur bancaire à avoir internalisé une politique de formation certifiante / diplômante, l'IFCAM est habilité par l'Etat en tant qu'organisme certificateur à délivrer des certifications professionnelles reconnues sur l'ensemble du territoire national car inscrites au RNCP (Répertoire National des Compétences professionnelles) et au Répertoire des compétences transverses, en formation continue comme en alternance.



UNE RÉINGÉNIERIE EN PROFONDEUR POUR S'INSCRIRE DANS UNE LOGIQUE DE PROFESSIONNALISATION

...avec notamment :

- Des contenus pédagogiques intégrant l'évolution des métiers la banque, conçus et actualisés notamment par des collaborateurs du Groupe exerçant les métiers, pour favoriser leur transfert en situation professionnelle face aux clients
- Des parcours de formation plus courts (de 7 à 16 jours de présentiels, associés à du travail personnel à distance). Leur durée pour obtenir la certification s'étale de 1 à 2,5 ans.
- Des promotions démarrant 2 fois par an (février / septembre) , pour coller aux périodes de recrutement et aux besoins métier
- Des ressources digitales complémentaires aux présentiels accessibles en ligne à tout moment via la plateforme de formation du Groupe, pour rendre l'apprenant autonome et lui permettant de suivre à sa guise les unités d'enseignement nécessaires à son

développement professionnel : e-learning, MOOC, video, tests de connaissances, devoirs, forums...

- Des parcours de mix formation, utilisant différents canaux complémentaires et laissant une grande part à l'innovation pédagogique pour renforcer l'attractivité des formats d'apprentissage : e-learning, études de cas, exercices d'application, activités collaboratives, classes virtuelles et webinars, réalité virtuelle, video, web series, MOOC, intelligence artificielle, expositions...
- Des évaluations régulières (contrôle continu et évaluation finale) pour certifier les connaissances et compétences acquises, en lien avec les référentiels d'activités des métiers concernés.
- Des possibilités de co-financement des parcours avec le Compte Personnel Formation

Une offre variée de dispositifs couvrant un grand nombre de besoins





SOMMAIRE

COMPRENDRE L'OFFRE

-  **Vue d'ensemble de nos offres**
-  **La cartographie et l'agenda**
-  **Les résultats**
-  **La reconnaissance par l'état**
-  **Présentation de l'université du groupe**

DETAILS DES OFFRES

-  **BACHELOR CONSEILLER CLIENTELE PARTICULIERS**
-  **MASTÈRE CONSEILLER CLIENTELE PROFESSIONNELS**
-  **MASTÈRE CONSEILLER CLIENTELE AGRICULTEURS**
-  **DISPOSITIF VAE**
-  **CERTIFICAT PILOTAGE DE PROJETS INFORMATIQUES**
-  **ITB CREDIT AGRICOLE MANAGEMENT BANCAIRE**



L'OFFRE

variée de dispositifs couvrant un grand nombre de besoins

	BACHELOR CONSEILLER CLIENTELE PARTICULIERS 	MASTÈRE CONSEILLER CLIENTELE PROFESSIONNELS 	MASTÈRE CONSEILLER CLIENTELE AGRICULTEURS 	DISPOSITIF Dispositif de Validation des Acquis de l'expérience (VAE)	CERTIFICAT PILOTAGE DE PROJETS INFORMATIQUES	ITB CREDIT AGRICOLE MANAGEMENT BANCAIRE
	Marché des Particuliers	Marché des Professionnels	Marché des Agriculteurs	Marché Transverse	Marché Système d'information	Marché Management
	Conseiller bancassurance/ Chargé de clientèle	Conseiller bancassurance / Chargé de clientèle	Chargé de clientèle	Mutli-métiers	Directeur / chef de projet informatique	Management de proximité
	299 heures	141 heures	140 heures	110 heures	73 heures	20 / 25 jours

Enregistrés au RNCP Niveau 6

Se former avec un parcours reconnu par l'Etat





EXPERTISE

Se spécialiser (prérequis : 3 à 5 ans d'expérience et Bac + 3)



PERFECTIONNEMENT

Préparer une évolution / approfondir et actualiser ses connaissances (prérequis : entre 3 et 5 ans d'expérience)



FONDAMENTAUX

S'intégrer / Acquérir le socle de professionnalisme (prérequis : expérience < 3 ans, Bac + 2)

PARTICULIERS	PROFESSIONNELS	AGRICULTEURS	PATRIMONIAL	ENTREPRISES	SI
		MASTER SPECIALISE Chargés clientèle Agrimanagers (Niveau 7 RNCP)	MASTER SPECIALISE Ingénieur patrimonial / CP du dirigeant d'entreprise (Niveau 7 RNCP)	MASTER SPECIALISE Chargés Affaires Entreprises (Niveau 7 RNCP)	CERTIFICAT Pilotage de projets SI ELIGIBLE CPF
	MASTER SPECIALISE Expert prévention assurances (Niveau 7 RNCP)				
	ITB Parcours Groupe Crédit Agricole (Niveau 7 RNCP, accessible en VAE via CFPB) ELIGIBLE CPF				
			MASTER SPECIALISE Conseiller Privé (Niveau 7 RNCP)		CERTIFICAT Pilotage de projets SI ELIGIBLE CPF
	PARCOURS Compétences Transverses				
BACHELO Cons. Clientèle des Particuliers (Niveau 6 RNCP, accessible en VAE) ELIGIBLE CPF	MASTERE Cons. Clientèle des Professionnels (Niveau 6 RNCP, accessible en VAE) ELIGIBLE CPF	MASTERE Cons. Clientèle des Agriculteurs (Niveau 6 RNCP, accessible en VAE) ELIGIBLE CPF	MASTERE Conseiller en Gestion Patrimoniale (Niveau 6 RNCP)		CERTIFICAT Pilotage de projets SI ELIGIBLE CPF



DIPLÔMANT



CERTIFIANT



éligibles au CPF

Mise en marché
prévisionnelle : oct. 2020

Mise en marché
prévisionnelle : oct. 2021





Résultat APRES jury national sur les différents marchés

Promo 2019 / 2020



[Retour au sommaire](#)

1124 candidats admissibles à la synthèse (vs 863 candidats en 2019)

BACHELOR PART

375 candidats à la synthèse

Nombre de candidats diplômés après le jury national : 299 candidats

Taux de réussite : 81 %

MARCHE DES PROS

644 candidats à la synthèse

Nombre de candidats diplômés après le jury national : 456 candidats

Taux de réussite : 73 %

MARCHE DES AGRIS

105 candidats à la synthèse

Nombre de candidats diplômés après le jury national : 90 candidats

Taux de réussite : 88 %

DISPOSITIF VAE

Dispositif de Validation des Acquis de l'expérience (VAE)

Nombre de candidats diplômés après le jury national : 5 candidats
Nombre de candidats diplômés partiellement : 1

Taux de réussite : 83 %

* Les pourcentages sont calculés sur les présents

846 DIPLÔMÉS APRES LE JURY NATIONAL (SOIT 75%)



Se former avec un parcours reconnu par l'Etat

**L'obtention de la certification, une option mais pas une obligation.
Elle dépend de vos enjeux de montée en compétence**

CAS N°1

« Je souhaite maîtriser les fondamentaux du métier de ET obtenir une certification professionnelle reconnue sur le marché »

Je m'inscris sur la totalité du parcours

- Logique de professionnalisation
- Evaluations des savoirs et savoirs faire
- Obtention d'un certificat reconnu par l'Etat (répertoire des compétences)
- Financement possible (CPF)

CERTIFICATION

CAS N°2

« Je désire monter en compétences progressivement sur le métier de CGP ou CP, en profitant de mes droits acquis sur mon CPF »

Je m'inscris aux blocs de compétences qui répondent à mes besoins

- Logique de professionnalisation
- Evaluations des savoirs / savoirs faire
- Prise en compte des blocs suivis pour obtention ultérieure du certificat
- Financement possible (CPF)



Nécessité de suivre tous les blocs et réussir les évaluations en 5 ans pour obtenir le diplôme

POSSIBILITÉ DE CERTIFICATION (sans obligation)

CAS N°3

« Expérimenté, je viens actualiser mes connaissances, sans intention de m'engager dans un parcours long et diplômant »

Je m'inscris à la carte à 1 ou 2 UE ciblées

- Logique de professionnalisation
- Pas d'évaluations



Pas de financements (CPF) en dehors du plan de formation

Nécessité de suivre tous les blocs et réussir les évaluations en 5 ans pour obtenir le diplôme

ATTESTATION FORMATION

BACHELOR CONSEILLER PART



Bachelor Conseiller PART.

ELIGIBLE
CPF

*" Je souhaite me familiariser avec les
fondamentaux de la banque de détail »"*

OBJECTIFS :

Maîtriser le « socle de
professionnalisme » comprenant
les fondamentaux du métier de
conseiller commercial sur le
marché des particuliers et de la
culture bancaire pour les activités
de banque de détail (y compris
dans des fonctions supports ou
entités non commerciales)

MÉTIER VISÉ

Conseiller de clientèle/ Chargé de
clientèle sur le marché des
particuliers

NIVEAU REQUIS

Etre titulaire d'un diplôme de niveau
Bac +2

DURÉE DU PARCOURS

2,5 ans dont 10 jours en présentiel
pour le parcours diplômant

PUBLIC CIBLE

- Assistants / Conseillers de Clientèle
- Collaborateurs ayant réussi le parcours
d'intégration (moins de 3 ans
d'ancienneté)
- Nouveaux embauchés et tous
collaborateurs du Groupe Crédit Agricole
souhaitant se professionnaliser

NIVEAU DE SORTIE

Diplôme Niveau 6 RNCP
(Bac +3/+4)

L'ESSENTIEL

 LES CONTENUS

 LES TEMPS FORTS

 LES MODALITES
D'EVALUATION

 MODELE PARCOURS



SYNTHESE

7 blocs avec 13 modules

			MODALITES D'EVALUATION				
Bloc de compétence	Libellé	Réf.	CONTRÔLE CONTINU			EXAMEN	SYNTHESE
			Evaluation en ligne (Ass.)	Devoir(s)	Quiz Final	Examen de bloc	Epreuve de synthèse
BLOC 1 Maitriser la Banque au quotidien	Moyens de paiement et services associés	8111	oui	oui	non	oui	oui
	Droit et responsabilité bancaire	8112	oui	oui	non	oui	oui
BLOC 2 Exercer son métier dans un environnement multicanal	Marketing et Distribution Multicanal	8121	oui	oui	non	oui	oui
	Relation client multicanal	8122	oui	non	oui	oui	oui
BLOC 3 Renforcer son efficacité personnelle à l'ère du numérique	Efficacité personnelle à l'ère du numérique	8131	non	oui(x2)	non	non	non
BLOC 4 Maitriser la fiscalité des particuliers	Fiscalité des particuliers	8141	oui	oui	non	oui	oui
BLOC 5 Approfondir ses connaissances en épargne	Epargne bancaire	8152	oui	non	oui	oui	oui
	Culture macro économique et financière	8151	oui	non	oui	oui	oui
	Epargne financière	8153	oui	non	oui	oui	oui
	Epargne assurance vie et prévoyance	8154	oui	non	oui	oui	oui
BLOC 6 Mettre en œuvre des techniques de financement	Techniques de financement des particuliers	8161	oui	oui	non	oui	oui
	Calculs financiers et pratiques des taux	8162	oui	oui	non	oui	oui
BLOC 7 Conseiller en matière d'assurances	Domaine Assurance	8171	non	non	oui	non	non

L'oral de synthèse compte pour 40 % dans la note finale du diplôme

Le contrôle continu et les examens comptent pour 60 % de la note finale du diplôme

Mastère Conseiller bancassurance des Professionnels



Mastère Conseiller bancassurance des Professionnels

« Après une première expérience réussie de conseil auprès de la clientèle des particuliers, je souhaite évoluer vers le marché spécialisé des Professionnels »

OBJECTIFS

Acquérir et maîtriser les fondamentaux du métier de conseiller clientèle sur le marché des Professionnels

MÉTIER VISÉ

Conseiller bancassurance en charge de la clientèle des Professionnels

PUBLIC CIBLE

- Collaborateurs avec une première expérience (3 ans) de conseiller sur le marché des particuliers et/ou titulaires du Bachelor Particulier souhaitant évoluer vers des réseaux spécialisés
- Formation initiale requise : diplôme bac + 2 minimum

DURÉE DU PARCOURS

150h étalées sur 1 an pour le parcours diplômant dont 11 jours de présentiel (formation et évaluation)

NIVEAU DE SORTIE

Diplôme de Niveau 6 RNCP (Bac +3/+4)

LES + DU PARCOURS

- *Dispositif mix formation* alliant travail personnel à distance (elearning, exercices pratiques, quizz de connaissances : environ 35% de la durée de la formation) et formations en présentiel (65% du temps)
- *Contenus* : 1 bloc de savoirs (l'environnement économique, juridique et fiscal des professionnels) ; 2 blocs de savoirs faire (Diagnostic financier et techniques de financement) ; 1 bloc de savoir être (posture commerciale et approche globale du client)
- *Déploiement* au choix en inter dans les locaux de l'IFCAM (Paris et Montrouge) ou en régions
- Le bloc 4 sert aussi de *préparation à la soutenance* d'un cas client pour l'épreuve de synthèse finale
- Certification accessible partiellement ou totalement via le dispositif VAE (Validation des Acquis de l'Expérience)

L'ESSENTIEL

 LES CONTENUS

 LES TEMPS FORTS

 LES MODALITES D'EVALUATION



SYNTHESE

4 blocs avec 7 modules

Bloc de compétence	Libellé	Réf.	MODALITES D'EVALUATION				
			CONTRÔLE CONTINU			EXAMEN	SYNTHESE
			Evaluation en ligne (Ass.)	Devoir(s)	Quiz Final	Examen écrit	Oral
BLOC 1 Maîtriser l'environnement des professionnels	Environnement juridique, fiscal et social des professionnels	8911	Oui	Non	Non	Oui	Oui
BLOC 2 Analyser la situation des professionnels	Diagnostic financier des professionnels	8921	Oui	Oui	Non	Oui	Oui
BLOC 3 Accompagner les projets des professionnels	Techniques de financement des pros	8932	Oui	Oui	Non	Oui	Oui
	La collecte et la retraite	8931	Oui	Non	Non	Non	Oui
BLOC 4 Développer la relation commerciale avec un professionnel	Entretien commercial autour de la liasse fiscale du Professionnel	8941	Non	Non	Oui	Non	Oui
	Techniques de négociation avec un Professionnel	8942	Non	Non	Oui	Non	Oui
	Démarche méthodologique sur le marché des Professionnels	8943	Non	Non	Oui	Non	Oui

L'oral de synthèse compte pour 40 % dans la note finale du diplôme

Le contrôle continu et les examens comptent pour 60 % de la note finale du diplôme

Mastère Conseiller bancassurance clientèle des Agriculteurs



Mastère Conseiller bancassurance clientèle des Agriculteurs

« Après une première expérience réussie de conseil auprès de la clientèle des particuliers, je souhaite évoluer vers le marché spécialisé des Agriculteurs »

OBJECTIFS

Acquérir et maîtriser les fondamentaux du métier de conseiller clientèle sur le marché des Agriculteurs

MÉTIER VISÉ

Conseiller bancassurance en charge de la clientèle des Agriculteurs

PUBLIC CIBLE

- Collaborateurs avec une première expérience (3 ans) de conseiller sur le marché des particuliers et/ou titulaires du Bachelor Particulier souhaitant évoluer vers des réseaux spécialisés
- Formation initiale requise : diplôme bac + 2 minimum

DURÉE DU PARCOURS

150h étalées sur 1 an pour le parcours diplômant dont 12 jours de présentiels (formation et évaluation)

NIVEAU DE SORTIE

Diplôme de Niveau 6 RNCP (Bac +3/+4).

LES + DU PARCOURS

- Dispositif mix formation alliant travail personnel à distance (elearning, exercices pratiques, quizz de connaissances : environ 35% de la durée de la formation) et formations en présentiel (65% du temps)
- Contenus : 1 bloc de savoirs (l'environnement économique, juridique et fiscal des agriculteurs) ; 2 blocs de savoir faire (Diagnostic financier et techniques de financement) : 1 bloc de posture commerciale (approche globale du client)
- Déploiement au choix en inter dans les locaux de l'IFCAM (Paris et Montrouge) ou en régions
- Le bloc 4 sert aussi de préparation à la soutenance d'un cas client pour l'épreuve de synthèse finale
- Certification accessible partiellement ou totalement via le dispositif VAE (Validation des Acquis de l'Expérience)

L'ESSENTIEL



LES CONTENUS



LES TEMPS FORTS



LES MODALITES
D'EVALUATION



SYNTHESE

4 blocs avec 7 modules

			MODALITES D'EVALUATION				
Bloc de compétence	Libellé	Réf.	CONTRÔLE CONTINU			EXAMEN	SYNTHESE
			Evaluation en ligne (Ass.)	Devoir(s)	Quiz Final	Examen écrite	Oral
BLOC 1 Maîtriser l'environnement des agriculteurs	ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE DES AGRICULTEURS	8954	Oui	Non	Non	Oui	Oui
	ENVIRONNEMENT JURIDIQUE, FISCAL ET SOCIAL DES AGRICULTEURS	8951	Oui	Non	Non	Oui	Oui
BLOC 2 Analyser la situation financière des agriculteurs	DIAGNOSTIC FINANCIER DES AGRICULTEURS	8961	Oui	Oui	Non	Oui	Oui
BLOC 3 Accompagner les projets des agriculteurs	TECHNIQUES DE FINANCEMENT DES AGRIS	8972	Oui	Oui	Non	Oui	Oui
	LA COLLECTE ET LA RETAIRES DES AGRIS	8971	Oui	Non	Non	Non	Oui
BLOC 4 Développer la relation commerciale avec un agriculteur	TECHNIQUES DE NEGOCIATION AVEC UN AGRICULTEUR	8981	Non	Non	Oui	Non	Oui
	METHODOLOGIE DE TRAITEMENT DES PROJETS CLIENTS AGRICULTEURS	8982	Non	Non	Oui	Non	Oui

L'oral de synthèse compte pour 40 % dans la note finale du diplôme

Le contrôle continu et les examens comptent pour 60 % de la note finale du diplôme

Dispositif de Validation des Acquis de l'expérience (VAE)



Dispositif de VAE

« Je souhaite obtenir une certification reconnue par l'Etat sans avoir à me former, en faisant valider les acquis de mon expérience professionnelle et personnelle correspondants »

OBJECTIFS

Valider un diplôme IFCAM partiellement (blocs de compétence) ou totalement (parcours complet) sans suivre le dispositif de formation classique.

DURÉE DU PARCOURS

110h étalées sur un an, dont 3 jours de formation en présentiel

LES + DU PARCOURS

- En amont : sur le site de l'IFCAM, vous trouverez l'ensemble des éléments de présentation du dispositif, avec le livret de recevabilité , le livret de candidature VAE et vos contacts pour préparer votre dépôt de dossier. Et confirmer sa recevabilité.
- Une formation pratique initiale en inter de 2 jours en présentiel pour acquérir la méthodologie et vous rendre autonome dans la rédaction du dossier
- Un coaching individualisé pour suivre l'avancement des vos travaux personnels à distance chaque mois
- Une journée de préparation à la soutenance devant le jury final

MÉTIER VISÉ

Selon la certification vidée :

- Conseiller bancassurance clientèle des Particuliers, Professionnels ou Agriculteurs.
- Directeur d'agence / de secteur
- Directeur / chef de projet informatique

PUBLIC CIBLE

Collaborateur souhaitant valider son expérience professionnelle et personnelle ;
Collaborateur souhaitant privilégier son expérience professionnelle et personnelle sans se soumettre à un parcours diplômant classique incluant des présentiels, des évaluations, un oral de synthèse.

PREREQUIS

Etre titulaire d'un diplôme niveau Bac +2 (Bachelor des Particuliers, Mastère des Professionnels et Agriculteurs) ou Bac + 3-4 (ITB) et faire valider ses acquis devant le jury de synthèse.

 **L'ESSENTIEL**

 LES CONTENUS

 LES TEMPS FORTS

 LES ETAPES DE L'ACCOMPAGNEMENT



Synthèse du dispositif d'accompagnement

Les trois étapes de l'accompagnement

Accompagnement collectif :
2 jours de présentiel

Accompagnement individuel :
6 créneaux d'1h30 à distance
Entre chaque séance, il est nécessaire de travailler

Préparation au jury :
1 journée de présentiel

1

2

3

Apport théorique et méthodologique pour :

- ✓ Présentation du dispositif VAE ;
- ✓ Éléments clés du référentiel de la certification visée ;
- ✓ Exercices pratiques ;
- ✓ Simulation d'échanges entre pairs.

Apport méthodologique personnalisé :

- ✓ Facilite l'expression de l'expérience
- ✓ Analyse critique tout au long de la démarche

- Jeux de rôle** pour s'entraîner à démontrer et à argumenter oralement face à un jury :
- ✓ Se présenter et présenter son expérience de travail.
 - ✓ Mieux se vendre, accentuer sur les points forts
 - ✓ Anticiper les questions et objections du jury.

 L'ESSENTIEL

 LES CONTENUS

 LES TEMPS FORTS

 LES ETAPES DE
L'ACCOMPAGNEMENT



VAE, de quoi parle-t-on ?

VAE c'est quoi ? Seul dispositif qui permet d'accéder, sans passer par un système de formation organisé, aux mêmes certifications que par la voie de la formation initial, continue ou en apprentissage

Avancée
majeure

Donne l'accès à
un diplôme

Une nouvelle
offre proposée
par l'IFCAM:
VAE

Intérêt Pour l'entreprise

- Outil de ressource humaine.
- Valorisation de l'expérience professionnelle et personnelle acquise.
- Favorise la mobilité et le développement des compétences

Intérêts Pour le collaborateur

- Donne l'accès à un diplôme reconnu par l'état de niveau II RNCP
- Valorisation de son expérience acquise
- Prise en charge via le CPF
- Possibilité de se faire accompagner

 L'ESSENTIEL

 LES CONTENUS

 LES TEMPS FORTS

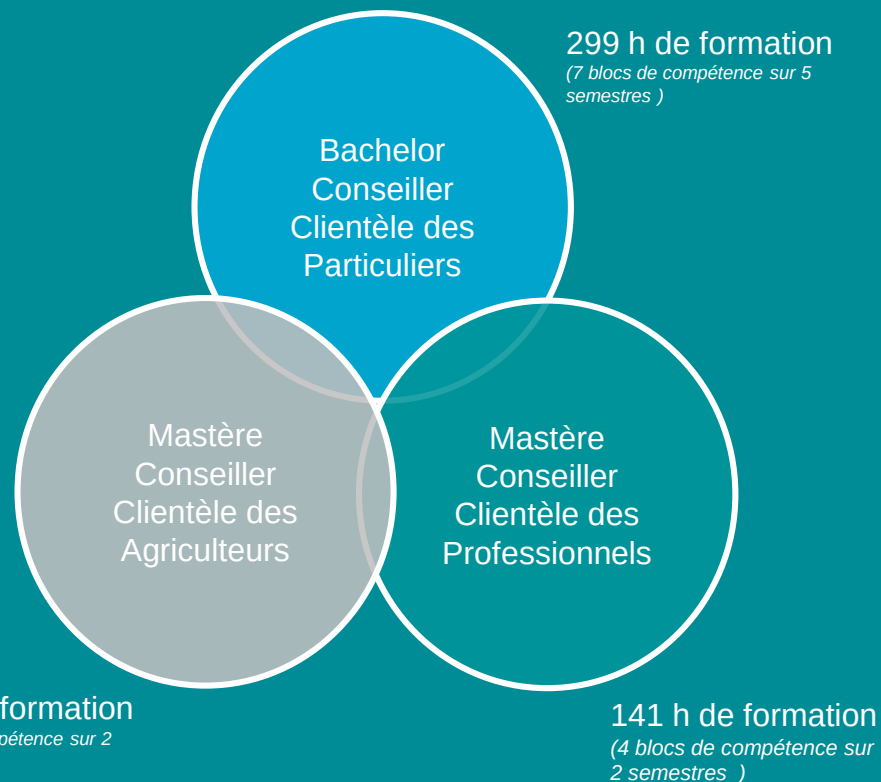
 LES ETAPES DE
L'ACCOMPAGNEMENT



La Comparaison des durées

Le Parcours classique vs le dispositif vae

Parcours classique des diplômes



Parcours VAE

- ❑ **Accompagnement proposé par l'IFCAM :**
 - Accompagnement collectif : 14h
 - Accompagnement individuel : 9h
 - Préparation au jury : 7h
- ❑ **Travail individuel à fournir :**
 - 2,5 heures par semaine pendant 8 mois : 80 heures*

Durée totale de la VAE : 110 heures *

* Attention, ce chiffre est une estimation faite **avec un travail régulier de la part d'un candidat.**

 L'ESSENTIEL

 LES CONTENUS

 LES TEMPS FORTS

 LES ETAPES DE L'ACCOMPAGNEMENT



Les grandes étapes de la vae

Un parcours en 6 étapes



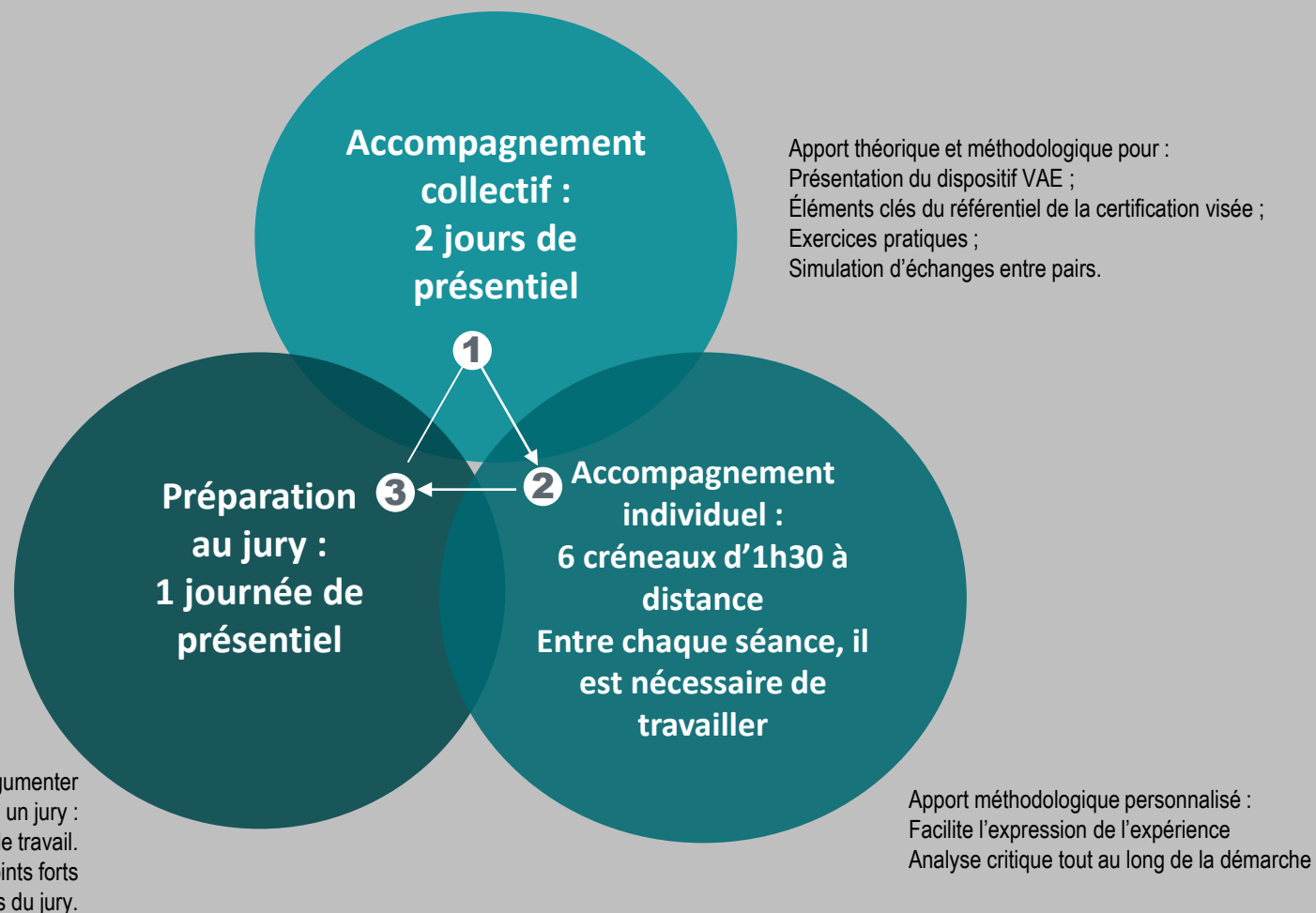
-  L'ESSENTIEL
-  LES CONTENUS
-  **LES TEMPS FORTS**
-  LES ÉTAPES DE L'ACCOMPAGNEMENT



Option 1 : 3 étapes à réaliser en 1 an (étapes 1, 2 et 6 sur le schéma)
Option 2 : 6 étapes à réaliser en 1 an avec un dispositif d'accompagnement

Synthèse du dispositif d'accompagnement

Les trois étapes de l'accompagnement



-  L'ESSENTIEL
-  LES CONTENUS
-  LES TEMPS FORTS
-  **LES ETAPES DE L'ACCOMPAGNEMENT**



Certificat Pilotage de projets SI



Certificat Pilotage de projets SI

” Je souhaite Maitriser les bonnes pratiques en gestion de projets impliquant des systèmes d’information, en gestion des risques et en leadership »

OBJECTIFS

- S'approprier les bonnes pratiques de gestion d'un projet SI
- Définir et maitriser le périmètre d'un projet au cours de sa réalisation
- Définir et vérifier le niveau de qualité attendu
- Maitriser les contraintes budgétaires et calendaires au travers d'une discipline d'estimation, de planification et de suivi
- Développer son leadership
- Anticiper et maitriser les risques

MÉTIER VISÉ

Directeur / chef de projet informatique

PUBLIC CIBLE

- Chefs de projets informatiques (accompagnement à la prise de poste et approfondissement)
- Directeurs de projets informatiques (accompagnement à la prise de poste et perfectionnement)

DURÉE DU PARCOURS

73 heures dont 9 jours de présentiel, structuré en 3 blocs de compétences

PREREQUIS

Etre en situation de gestion de projet SI

NIVEAU DE SORTIE

Formation certifiante, inscrite au répertoire des compétences transverses depuis octobre 2018 (code CNCP : 235613).

LES + DU PARCOURS

- *Dispositif mix formation* alliant travail personnel à distance (environ 25% de la durée de la formation) et formations en présentiel (75% du temps)
- *Contenus* : Gestion de projet (notamment en mode Agile) ; Leadership de projet ; Coaching, après un test 360%.
- *Logique de professionnalisation* privilégiant les exercices d'application pratiques et le partage des bonnes pratiques
- *Déploiement* en inter dans les locaux de l'IFCAM (Paris et Montrouge) ou en régions, en partenariat avec Accenture.
- *Blocs de compétences* correspondant aux niveaux Fondamentaux, Perfectionnement et Expertise
- Certification accessible partiellement ou totalement via le dispositif VAE

 L'ESSENTIEL

 LES CONTENUS

 LES MODALITES D'EVALUATION



SYNTHESE

3 blocs avec 9 modules

			MODALITES D'EVALUATION				
Bloc de compétence	Libellé	Réf.	CONTRÔLE CONTINU			EXAMEN	SYNTHESE
			Evaluation en ligne (Ass.)	Devoir(s)	Quiz Final	Examen de bloc	Epreuve de synthèse
BLOC 1 Acquérir les fondamentaux du pilotage de projet	Gestion de projet SI (fondamentaux)				Oui		
	Gestion de projet SI (perfectionnement)				Oui		
BLOC 2 Maitriser les risques et la qualité d'un projet SI complexe	Coaching				Oui		
	Leadership du chef de projet (fondamentaux / perfectionnement)						
BLOC 3 Développer son leadership pour réussir des projets SI à fort enjeux	Gestion de projet SI (expertise)				Oui		
	Leadership du chef de projet						
	BILAN 360°						
	COACHING						
	EPREUVE DE SYNTHÈSE FINALE						Oui

L'oral de synthèse compte pour 40 % dans la note finale du diplôme

Le contrôle continu et les examens comptent pour 60 % de la note finale du diplôme

ITB Parcours Groupe Crédit Agricole



ITB Parcours Groupe Crédit Agricole

" Je souhaite évoluer exercer des responsabilités managériales dans le secteur bancaire ou renforcer mon expertise technique pour m'adapter aux comportements des clients "

L'IFCAM et le CFPB se sont associés pour créer un dispositif de formation :

le Parcours Groupe Crédit Agricole de l'ITB (*Institut Technique de Banque*).

L'ITB Parcours Groupe Crédit Agricole propose un programme destiné à favoriser l'exercice de différents métiers dans la banque de détail et la création de passerelles entre les filières pour les collaborateurs appelés à exercer des responsabilités managériales.

Faire évoluer les collaborateurs et les préparer à l'exercice des responsabilités managériale

MÉTIER VISÉ

Management de proximité (directeur d'agence ou de secteur, responsable de département...) ; gestion de projets, animation de stratégies...

DURÉE DU PARCOURS

ITB 1 : 20 jours

ITB 2 : 25 jours

PUBLIC CIBLE

- Collaborateurs avec une première prise de fonction managériale : DA, DS ..
- Collaborateurs des fonctions siège et du réseau souhaitant renforcer leur maîtrise des techniques et de la culture bancaire

NIVEAU DE SORTIE

Diplôme de niveau 7 RNCP (bac +5)

 L'ESSENTIEL

 LES APPORTS

 LES CONTENUS

 1 2 3 LE PROGRAMME

 LES MODALITES D'EVALUATION

Un
diplôme en
par enariat
avec e CFPB

Les apports de la formation

FAIRE ÉVOLUER VOS
COLLABORATEURS

**Les aider à changer
de filière au sein du
Groupe Crédit
Agriculture**

**Les préparer à exercer
des responsabilités
managériales dans le
Groupe Crédit Agriculture**



APPORTER A VOS
COLLABORATEURS DU
PROFESSIONNALISME



**Des compétences
comportementales,
méthodologiques
et managériales
renforcées**

**Une maîtrise accrue
de l'environnement
économique et
réglementaire**

**Une meilleure compréhension
du fonctionnement de la banque
et de l'impact des décisions
stratégiques sur la conduite de
l'activité au quotidien**

 L'ESSENTIEL

 **LES APPORTS**

 LES CONTENUS

 **1**  **2** LE PROGRAMME

 **3** LES MODALITES
D'EVALUATION

ITB 1^{ère} année

Cours	Réf.	Objectifs	Format	Durée en distanciel	Durée en présentiel		Durée totale
					cours	examen	
BLOC 1 PILOTER L'ACTIVITÉ BANCAIRE DANS UN CONTEXTE DE TRANSFORMATIONS ÉCONOMIQUES, SOCIÉTALES ET TECHNOLOGIQUES		S'approprier son environnement Saisir les enjeux des transformations externes Avoir une vision 360° de la banque Porter les enjeux de mutation interne Assurer la responsabilité des risques inhérents à l'exercice de la profession et du métier Etre décideur et porteur de sens pour l'équipe Endosser le rôle de porte-parole de l'équipe Etre ambassadeur de son établissement et de son unité Restitution de travaux collaboratifs dans le cadre du contrôle continu	Présentiel		13 jours	Contrôle continu 1 épreuve écrite	13j
BLOC 2 ACCOMPAGNER ET ÉVALUER LES COMPÉTENCES, INDIVIDUELLES AU SEIN D'UNE UNITÉ BANCAIRE		Compléter la cartographie de l'équipe Faciliter la montée en compétences de l'équipe Dialoguer avec un collaborateur dans le cadre des activités Evaluer les compétences de son collaborateur en situation de travail Restitution de travaux collaboratifs dans le cadre du contrôle continu	Présentiel		7 jours	Contrôle continu 1 épreuve écrite	7j

-  L'ESSENTIEL
-  LES APPORTS
-  **LES CONTENUS**
-  **1 2 3** LE PROGRAMME
-  LES MODALITES D'EVALUATION

Voir bloc...



ITB 2^{ème} année

Cours	Réf.	Objectifs	Format	Durée en distanciel	Durée en présentiel		Durée totale
					cours	examen	
BLOC 3 DÉVELOPPER LA QUALITÉ AU SEIN DE L'ORGANISATION BANCAIRE		Les valeurs et les enjeux client comme socle du métier de responsable d'unité bancaire Les repères et les leviers de la stratégie qualité comme vecteur de développement dans la banque Les exigences et la performance comme guide d'un équilibre entre l'humain et l'organisation Restitution de travaux collaboratifs dans le cadre du contrôle continu	Présentiel		10 jours	Contrôle continu 1 épreuve écrite	10j
BLOC 4 MOBILISER UNE ÉQUIPE ET VALORISER LA PERFORMANCE COLLECTIVE D'UNE UNITÉ BANCAIRE		Management mobilisateur au cœur des transformations de la banque Les leviers du collectif au service de la performance Moyens et pratiques de la réussite collective au sein de l'unité bancaire Restitution de travaux collaboratifs dans le cadre du contrôle continu	Présentiel		10 jours	Contrôle continu 1 épreuve écrite	10j

 L'ESSENTIEL

 LES APPORTS

 **LES CONTENUS**

  LE PROGRAMME

 LES MODALITES
D'EVALUATION

Voir bloc...

1 2 3 4



Le programme

Le Parcours Groupe Crédit Agricole est dédié au collaborateur du Crédit Agricole. Ce Parcours, organisé par l'IFCAM, permet de mieux comprendre le groupe Crédit Agricole et ses évolutions. Il est en lien avec les objectifs du Plan à Moyen Terme du Groupe notamment sur les postures managériales à adopter. L'objectif des 5 jours dispensés par le Groupe Crédit Agricole est de donner au futurs diplômés une formation avec des méthodes et des outils transférables au quotidien.

A l'issue de ce parcours, l'apprenant sera capable de :

- S'approprier l'histoire, les fondements, les métiers et la stratégie du Groupe
- S'approprier au quotidien les méthodes et outils fondamentaux du management
- Piloter une banque de détail, de développer son esprit d'analyse globale et stratégique

5 JOURNÉES DE FORMATION

J1

Connaissance du
Groupe Crédit Agricole

J2 - J3

Prendre la responsabilité
de manager

J4 - J5

StratégiCA



L'ESSENTIEL



LES APPORTS



LES CONTENUS



LE PROGRAMME



LES MODALITES
D'EVALUATION

Cursus de 2 ans de 45 jours

à partir d'Octobre jusqu'à Juillet N+2

1^{ère} ANNÉE 20 JOURS

PARCOURS CLASSIQUE



Modalités de validation de la 1^{ère} année

(QCM, note de synthèse + oral)

- ✓ LA MOYENNE GÉNÉRALE DOIT ÊTRE SUPÉRIEURE À 10/20

2^{ème} ANNÉE 25 JOURS

Parcours Groupe Crédit Agricole
avec 10 jours spécifiques



Modalités de validation de la 2^{ème} année

(QCM, note de synthèse + grand
oral*)

- ✓ LA MOYENNE GÉNÉRALE DOIT ÊTRE SUPÉRIEURE À 10/20

LE TRAVAIL PERSONNEL, À FOURNIR EN COMPLÉMENT PAR
L'APPRENANT EST ESTIMÉ SUR LES DEUX ANS À ENVIRON 38
JOURS (HORS EXAMENS ET PRÉPARATION AUX EXAMENS)

Pour se préparer aux examens :

- 2 journées de formation par bloc
- 2 journées de formation pour préparer le Grand oral afin d'optimiser sa réussite aux examens

Ces différentes journées préparent les candidats de manière optimale aux épreuves écrites et orales, renforcent l'acquisition des différentes compétences (connaissances, savoirs faire, savoir être) et méthodes de travail efficaces attendues lors des examens.

-  L'ESSENTIEL
-  LES APPORTS
-  LES CONTENUS
-  LE PROGRAMME
-  **LES MODALITES D'EVALUATION**

**L'épreuve du grand oral porte sur l'ensemble des matières des deux années*





CONTACTEZ-NOUS

**PASCAL
CATHALIFAUD**

06 63 25 19 05

Pascal.cathalifaud@ca-ifcam.fr



- Politique d'offre (nouveaux parcours)
 - Politique partenariale
- Commercialisation / pré-inscriptions parcours expertise
- Politique de certification (démarches de reconnaissance par l'Etat : RNCP / Inventaire / VAE)
 - Ingénierie financière / CPF

**ESTELLE
PIERRU**

07 61 79 97 31

Estelle.pierru@ca-ifcam.fr



- Pilotage global de la coordination du diplômant



*Retour au
sommaire*



Plaquette présentation « L'offre de formation IFCAM Certifiante / diplômante »
NOVEMBRE 2020 IFCAM ©.

Crédit photos : Adobe stock . Certifié ISO 9001 pour son management de la relation client et qualifié OFQF (Office
de Qualification des organismes de Formation)