

Réf : L1003

Le Management de l'Agence Bancaire

Population : -	Objectifs : -Acquérir les connaissances permettant d'assumer la totalité des rôles et fonctions du responsable d'agence bancaire : management d'équipe, animation commerciale, relation clientèle, stratégie marketing. -Appréhender les nouveaux défis du métier de banquier	
Programme :	Introduction Mise en perspective de son rôle, de sa fonction Management de l'agence bancaire Le style de management Comment développer votre Leadership et votre charisme La motivation, moteur du management Animation et gestion de votre équipe Communication, dialogue et circulation de l'information Le responsable d'agence, formateur de ses collaborateurs Le fonctionnement en groupe de travail La gestion managériale des problèmes humains, des tensions, des conflits L'agence bancaire au service de la relation clientèle Le client au cœur des préoccupations de l'équipe et de l'organisation La gestion des informations clients Manager la relation client au sein de l'entreprise Les relations entre les services et les personnes Le sentiment d'appartenance de l'équipe au service du client La délégation de l'équipe au service du client Savoir centrer son équipe sur une vision-clients L'Animation commerciale de l'agence bancaire De la motivation de l'équipe à la performance La conception d'un Plan d'Actions Commerciales pour une agence bancaire Les objectifs stratégiques et marketing de l'agence bancaire L'analyse stratégique de l'agence bancaire Le positionnement de votre banque Le positionnement de vos principaux concurrents et des autres banques L'agence bancaire dans ce positionnement stratégique Réfléchir aux conséquences sur l'organisation générale Valider les choix stratégiques Elaborer votre planification stratégique et marketing Méthodes pédagogiques : Des exercices pratiques permettent de mettre en lumière chaque point du programme afin d'encourager chaque participant à se comporter d'une manière active L'interprétation des résultats des exercices et la recherche des conclusions sont faites par le groupe sous la conduite de l'animateur Les idées exprimées et les conclusions retenues proviennent le plus possible des participants afin de les entraîner au travail en groupe Les exposés de l'animateur sont induits par les situations vécues par les participants, les approches sont faites en référence au monde de la banque	
Période :	A déterminer	
Durée :	12 jours	
Animateur(s)	Niveau d'Etude	Fonction Occupée