

Trajet - Certified Business Banking

OBJECTIFS

En tant que banquier, vous êtes quotidiennement en contact avec des entrepreneurs, que ce soit en tant que client ou conseiller. Vous êtes, en quelque sorte, un confident de l'entrepreneur. Dans ce programme, vous développez de nouvelles compétences pour créer encore plus d'impact pour vos clients. Il s'agit d'une approche pour le (futur) banquier d'affaires qui se concentre à la fois sur les compétences bancaires techniques et sur les compétences de coaching.

Ce programme vous propose 5 modules, complétés par un E-learning, qui vous donnent les outils nécessaires pour aller au fond des affaires bancaires.

Cette formation a pour objectif de :

- compléter et approfondir vos connaissances et compétences techniques dans le domaine de la banque d'affaires ;
- comprendre les phases essentielles (du démarrage à la croissance) d'un projet entrepreneurial et comprendre comment conseiller et encadrer ;
- mieux comprendre votre rôle et votre comportement dans les situations de coaching et comment y répondent mieux ;
- échanger des connaissances et des expériences avec d'autres professionnels du secteur ;
- appliquer les meilleurs outils et méthodes professionnels pour votre pratique.

RESUME

Catégorie:

- Fiscalité & réglementation

Niveau:

Avancé

Type de formation:

Formation en classe

Prix:

- Membre: € 2830.00
- Non-membre: € 3370.00
- Partner BZB: € 2830.00
- Incompany: sur mesure, prix à la demande

Heures de recyclage:

- Banque: **9h** général et **17h** spécifique au secteur
- Assurances: **5h** général
- Crédits à la consommation: **6h** général
- Crédits hypothécaires: **6h** général

PUBLIC

La formation peut être suivie par différents groupes cibles travaillant comme :

- les coachs entrepreneuriaux qui souhaitent approfondir leurs connaissances et/ou compléter leurs techniques ;
- les "jeunes" coachs qui souhaitent une courbe d'apprentissage accélérée et acquérir les compétences manquantes ;
- les coachs exécutifs qui souhaitent obtenir une spécialisation ;
- professionnels du secteur des services qui conseillent régulièrement les entrepreneurs (conseillers financiers, comptables, etc.) ;
- directeurs d'agence ;
- les managers d'équipe qui sont en contact avec des entrepreneurs et qui veulent maîtriser les différentes facettes du métier de coach d'entrepreneurs ;
- banquiers d'affaires ;
- courtiers d'assurances.

CONNAISSANCE PRÉ-REQUIS

Formation de niveau avancé : cette formation requiert une connaissance générale de base du sujet.

PROGRAMME

CONTENU

La formation se compose de 5 modules qui sont enseignés en classe par jour (9h-17h) complétée par un E-learning (auto apprentissage). L'E-learning 'Analyse des comptes annuels' est une préparation au module 2 et est obligatoire pour assister au module 2.

Module 1 : Trusted Business Banker & Durabilité dans le Business Banking (durée 6 heures)

Matinée : Trusted Business Banker

Formateur: Filip Palmans

En tant que banquier, on est quotidiennement en contact avec des entrepreneurs. Vous êtes, en quelque sorte, le confident de l'entrepreneur. Dans cette formation, vous développez de nouvelles compétences pour créer encore plus d'impact pour vos clients. Il s'agit d'une approche holistique pour l'employé de banque qui possède à la fois des compétences bancaires et des compétences de coaching.

La session est interactive, pratique et comprend de nombreux exemples concrets. Les thèmes suivants sont abordés :

- Se positionner comme un Trusted Business Banker
- Le rôle d'un "conseiller/coach" d'entrepreneurs Quelle est l'importance de l'"état d'esprit" ?
- Management des attentes
- Apporter une valeur ajoutée grâce au coaching
- Capacité d'empathie
- Techniques de communication
- Key Account Management

Ensemble, nous découvrons "l'entrepreneur derrière l'entreprise". Nous plongeons dans "l'esprit" des entrepreneurs, pour ainsi dire. Qu'est-ce qui les motive ? Avec quoi se débattent-ils ? Et comment vous, en tant que "conseiller", pouvez y répondre en développant certaines compétences de coaching. Nous approfondissons également l'"état d'esprit" des "entrepreneurs à succès". Quelles techniques et questions peuvent être appliquées pour soutenir les entrepreneurs à cet égard.

Après-midi : Durabilité dans le Business Banking

Formateur: Kris Verbeek

- Pourquoi la durabilité est un élément central du Business Banking
- Les tendances et évolutions dans le secteur financier
- Le rôle de l'ESG dans la gestion stratégique des entreprises
- Contexte juridique et reporting sur la durabilité
 - Obligations légales : de la définition à la CSRD (Corporate Sustainability Reporting Directive)
 - Analyse d'exemples : Que pouvons-nous apprendre des bons et mauvais rapports de durabilité ?
 - La double matérialité : qu'est-ce que c'est et comment cela affecte-t-il les entreprises ?

- Cas pratique : Évaluation d'un rapport de durabilité.
- Faire un impact avec la durabilité
 - Cartographier les parties prenantes et comprendre leur rôle dans la chaîne de valeur
 - Approches stratégiques et opérationnelles pour l'intégration de l'ESG
 - Atelier : Développer une stratégie de durabilité pour un client

Module 2 : Droit des sociétés et application de l'analyse des comptes annuels des sociétés et des personnes physiques (durée 6 heures)

L'e-learning se compose de 4 scénarios interactifs destinés aux employés de banques. Les trois premiers scénarios abordent tous les aspects des comptes annuels. Le scénario 4 vous aide à exercer les compétences acquises. Ce module se compose de 2 éléments et est structuré comme suit :

- E-learning : Analyse des comptes annuels (3 heures)
 - Scénario 1: Introduction et structure des comptes annuels
 - Scénario 2: Bilan
 - Scénario 3: Comptes de résultats et annexes
 - Scénario 4: Analyse des comptes annuels avec des ratios

Le E-learning est une préparation à la session en classe et constitue un matériel obligatoire pour assister à la formation en classe. Après avoir étudié cet E-learning, une formation en classe suit.

- Formation en classe : Droit des sociétés et application de l'analyse des comptes annuels des sociétés et des personnes physiques

Formateur: Eric Metsers

- La nouvelle loi sur les sociétés et les associations (05/2019) : contenu, conséquences et points à prendre en considération.
- Exploration des informations disponibles, notamment : comptes annuels, annexes au Moniteur belge, Banque-Carrefour des Entreprises, ...
- Une vue d'ensemble interactive des sections les plus importantes d'un compte annuel, en mettant l'accent sur celles qui sont pertinentes pour les banquiers d'affaires :
 - Le contenu des rubriques
 - Comment sont-elles valorisées ?
 - Points d'attention du point de vue du risque
- Évaluation du risque au moyen de 3 ratios : solvabilité, liquidité et rentabilité (capacité de remboursement) : calcul, interprétation et exercices.
- Attention particulière au financement de la partie basse du bilan (crédits CT) : interaction entre les deux : Fonds de roulement - Besoin en fonds de roulement - Trésorerie nette ; calcul, interprétation et exercices
- Études de cas et exercices

Module 3 : Détecter les opportunités commerciales à partir des données de l'entreprise (durée 6 heures)

Formateur: Eric Metsers

- Détection des opportunités commerciales que l'on retrouve dans les comptes annuels et les annexes du Moniteur belge. Nous lions toujours ces opportunités aux solutions fournies par les banques et les compagnies d'assurance.
- Application pratique basée sur les comptes annuels des PME :
 - Pour chacune des entreprises, les participants - en petits groupes de 2 ou 3 participants - doivent rechercher les informations pertinentes, évaluer le risque, découvrir les opportunités commerciales et en discuter brièvement entre eux.
 - Ensuite, discussion du premier exercice en groupe entier.
 - L'objectif est de développer un système qui permettra aux participants de travailler de plus en plus efficacement et rapidement et d'atteindre ainsi un ratio élevé de points.
- L'utilisation d'un PC/ordinateur portable avec accès à Internet est nécessaire en raison de la nature des exercices.

Module 4 : Financement de la croissance (durée 6 heures)

Formateur: Eric Metsers

- "La croissance coûte de l'argent" : Pourquoi ? Combien ? Nous examinons pourquoi une forte croissance - malgré de bons chiffres

de bénéfiques et de bons flux de trésorerie - entraîne de moins en moins de liquidités. Nous essayons d'estimer combien d'argent sera nécessaire pour réaliser la stratégie de croissance.

- Établir un plan d'affaires, un plan financier et un plan de trésorerie : comment les établir ? Comment pouvez-vous l'examiner de manière critique (même si vous n'êtes pas un spécialiste du secteur) ?
- Financement de la croissance : aperçu des possibilités de financement traditionnelles et alternatives + quand quelles garanties ?
- Exemples et exercices
- Intervention de la spécialiste extérieure

Module 5 : Optimisation de la rémunération de l'entrepreneur (durée 6 heures)

Formateur: Wim Vanfraechem et Eric Metsers

- Assurances-vie liées au dirigeant d'entreprise
 - PCLI
 - EIP
 - Branch 26
- Allocations
 - Réserves de liquidation
 - Intérêt de crédit
 - Salaires
 - Avantages de toutes sortes
- Vente (partielle) d'actions
 - Les investisseurs potentiels, tant financiers qu'industriels
 - Différentes formes de transactions
 - Points d'attention importants

INFORMATIONS PRATIQUES

- **Durée** : 5 x 1 jour de formation + E-learning (3 heures)
- **Heures** : 09:00 à 17:00 (6 heures de formation par jour)
- **Lieu** : Febelfin Academy : Phoenix building, Boulevard du Roi Albert II 19, 1210 Bruxelles
- **Préparation** : L'E-learning du module 2 est une préparation à la formation en classe du module 2 et sa participation est obligatoire.
- **Heures de recyclage** : Chaque module comprend un test en ligne composé de questions à choix multiples. Les heures de recyclage ne sont accordées que si vous réussissez ce test. Si vous l'échouez (résultat inférieur à 60 %), les heures de recyclage ne seront pas accordées pour ce module. Nous vous recommandons donc de ne passer le test que lorsque vous êtes sûr de maîtriser la matière.

MÉTHODOLOGIE

Une « **Formation en classe** » se suit en groupe. Vous êtes présent avec les autres participants et le professeur à un moment convenu dans la même salle de cours. Il existe des possibilités d'interaction et de feed-back, tant des participants à l'enseignant qu'inversement. Le matériel didactique se compose comme base d'une présentation via la plateforme d'apprentissage MyFA, complétée de supports divers tels que syllabus numérique, présentation, extraits audiovisuels...

Matériel didactique :

- présentation PowerPoint ;
- des cas pratiques ;
- ...