

Certificat Techniques Bancaires (CTB)

La formation “Techniques Bancaires” est une formation d’appui aux métiers de la Banque et de préparation à l’exercice de responsabilités dans les Etablissements de Crédit en général. Cette formation englobe les aspects conceptuels et fondamentaux de la Banque ainsi que les techniques opérationnelles de cette discipline. Le principe étant d’apporter aux professionnels de la Banque, la méthodologie d’exercice de leurs activités ainsi que l’accès aux nouvelles mutations des métiers de la banque et à l’automatisation accrue (la digitalisation) des métiers plus accès sur le développement de la relation client et des compétences des acteurs.

Objectifs

Ce cycle professionnel et technique est un programme d’appui et de valorisation des compétences des établissements bancaires, visant à développer l’expertise des gestionnaires et les préparer à l’exerce des responsabilités dans les différentes entités de leurs établissements, grâce :

- A une maîtrise du fonctionnement de l’entreprise bancaire sous ses aspects économique, juridique, financier et commercial ;
- A une meilleure compréhension de l’impact des mutations des métiers bancaires et de la relation client et des nouveaux métiers ;
- Au développement de compétences comportementales, relationnelles et managériales.

Programme

1. Supervision et Réglementation bancaire

- Maitriser le cadre de l’exercice des activités des établissements de crédit au Maroc.
- S’appropriier l’organisation et le fonctionnement des activités et métiers de la Banque.

2. Droit des Sociétés

- S’appropriier les règles de droit des sociétés civiles et commerciales.
- Maitriser les techniques de création, de fonctionnement et de liquidation des sociétés.

3. Techniques de Banque

- Présenter les concepts et pratiques des activités de la banque : produits, services et moyens de paiement.
- Connaître les règles de fonctionnement de la Banque de Détail (retailbanking) de la Banque de Financement et d’Investissement (BFI), des Activités Support et des Réseaux (canaux) de Distribution bancaires.

4. Analyse financière de l’entreprise

- Acquérir un savoir-faire pour analyser les états financiers de l’entreprise et prendre les décisions pertinentes.
- Evaluer la santé financière et l’équilibre financier de l’entreprise
- Maîtriser l’analyse du risque

5. Gestion de la Relation Client (GRC/CRM) :

- Appréhender l’importance de la relation client-banque.
- S’appropriier les règles et outils de fidélisation de la clientèle et d’approche des nouveaux prospects.
- Dimensionnement de l’offre de produits, services bancaires et tarification.

6. Techniques Commerciales et de Vente :

- Acquérir les techniques de gestion par objectif du taux d’équipement de la clientèle et procédés de commercialisation.
- Maîtriser le fonctionnement de l’Agence bancaire et des autres canaux de distribution bancaire.
- S’appropriier la culture de la performance commerciale et son pilotage par les tableaux de bords.

7. Contrôle de Gestion Bancaire

- Montrer l’importance du contrôle budgétaire et des tableaux de bord comme instruments de pilotage de la performance dans la banque.
- Maîtriser les outils et instruments de mesure de la rentabilité client, produit, agence et centre.
- Connaître la gestion budgétaire, le système de planification et la gestion par les objectifs (efficacité et efficacité).

8. Banques Participatives

- Connaître le cadre réglementaire des banques participatives.

- Maitriser les produits et services participatifs et leur mode de commercialisation.

9. Bancassurance et Produits d’Assurance

- Connaître le contenu des produits de bancassurance.
- Connaître les activités, produits et services des sociétés d’assurance.
- Accéder aux produits participatifs du secteur des assurances.

10. Contrôle Interne des Banques

- Structure du système de Contrôle Interne des Banques
- Référentiels internes et règles de fonctionnement.

Responsable pédagogique

Fouad Machrouh : Professeur au Groupe ISCAE

Méthode

Approche fondamentale
Maîtrise technique
Expertise métiers

Durée du cycle

20 jours/5mois à raison de 2 jourschaque quinzaine (Vendredi et Samedi)

Coût du cycle

14.000,00 dhs TTC

Contact

MME. Leila EL MOUALIJ :
0522016081

M.Said ALLAM : 0608899827