

Filière : MICROFINANCE



Sigle : MICRFI

Option : MICROFINANCE

Niveau : BTS

Prérequis : Série scientifique ou niveau équivalent

Débouchés :

- Conseiller en microcrédit;
- Chargé de clientèle;
- Caissier ou guichetier;
- Analyste de microcrédit Etc.

Description

Cette formation vise à combler le déficit en nombre et en qualité en matière de ressources humaines dont les établissements de crédit ont besoin pour la conduite de leurs activités. En outre, elle fournit aux entreprises, quel que soit leur domaine d'activité, des collaborateurs pouvant leur permettre de tirer le maximum des opportunités que leur offre le système financier dans son évolution, son expansion et son arrimage à la finance mondiale.

Compétences spécifiques :

- Construire et développer une relation de confiance, personnalisée avec chaque client, dans le cadre de la politique commerciale arrêtée par son établissement ;
- Développer quantitativement et qualitativement un fonds de commerce, notamment en améliorant le taux d'équipement des clients en produits et services ;
- Contribuer, par son action personnelle, à un accueil de qualité ;
- Gérer et développer quantitativement et qualitativement un portefeuille de clientèle de professionnels dans le cadre de la politique commerciale arrêtée par son établissement ;
- Contribuer au développement de son établissement par son action commerciale auprès des clients professionnels ;
- Développer l'approche globale des clients professionnels ;
- Ouvrir et gérer les comptes ;

- Distribuer les produits et services attachés aux comptes ;
- Promouvoir et utiliser les technologies de transmission des informations ;
- Distribuer les produits d'épargne bancaires et non bancaires et de gestion de trésorerie ;
- Distribuer les produits liés à l'épargne financière et notamment ceux dits de gestion collective ;
- Promouvoir les crédits à la consommation, des crédits immobiliers aux particuliers et montage des dossiers ;
- Promouvoir les modes de financement du cycle d'exploitation et des investissements des entreprises et montage des dossiers ;
- Promouvoir les produits d'assurance (Bancassurance) ;
- Le suivi et gestion des risques clients ;

-
- Conduire une analyse économique et financière de la situation du client, évaluation et suivi des risques.

Qualité et compétences :

- Avoir une bonne compréhension de l'environnement professionnel et économique;
- Maîtriser la communication écrite et orale ;
- Être apte à la vente et à la négociation commerciale ;
- Maîtriser le cadre juridique de l'activité et être apte à l'analyse des règles fiscales applicables;
- Maîtriser les TIC applicable à la banque ;
- Etre capable de prendre du recul face à une problématique donnée et de trouver la solution appropriée respectant à la fois l'attente du client et la politique commerciale de son établissement ;
- Faire preuve d'adaptabilité et de polyvalence

