



TESMA PARTNERS

VOTRE PARTENAIRE DE CROISSANCE

FORMATION - RECRUTEMENT - CONSEIL - ACCOMPAGNEMENT

CATALOGUE DE FORMATION

Téléphone: 33 843 96 06 - 77 166 96 96

www.tesmapartners.com - contact@tesmapartners.com

NOS SOLUTIONS

FORMATION



3 OFFRES ADAPTÉES À VOTRE BESOIN



Intra entreprise - formations proposées au catalogue

Des programmes de formation catalogue mis en oeuvre et organisés dans vos locaux ou à proximité



Formation sur- mesure

Design de formation et parcours de formation pour proposer **la bonne modalité au bon endroit et ainsi répondre à votre objectif**

- Présentiel
- Blended Learning (présentiel et à distance)
- 100% digital



Grands projets

Pour vos projets de formation **d'envergure**, nous mettons en place un dispositif d'exception et nous mobilisons une équipe de consultants dédiés, réactifs et multi-expertises



NOS SOLUTIONS

FORMATION



4

ÉTAPES CLÉS DE VOTRE PROJET SUR-MESURE

Ingénierie pédagogique

Adapter - Concevoir

- Développement du contenu de formation et des moyens pédagogiques
- Validation des séquences et innovation game
- Validation interactive des livrables

Évaluation et recommandations

Synthèse et bilan

Bilan avec l'ensemble de l'équipe projet : synthèse et préconisations

1

Cadrage et immersion

Identifier et valider

- Échanges d'information Acculturation et compréhension des besoins
- Appropriation de l'environnement et du contexte
- Recueil des spécificités métiers Immersion et interview

2

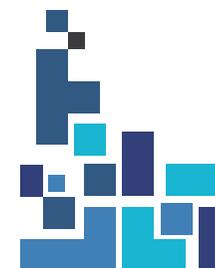
Déploiement du dispositif

Réaliser - Déployer

- Déploiement d'un pilote et ajustement si nécessaire
- Déploiement de l'ensemble du dispositif

3

4



BANQUE - FINANCE ET ASSURANCE : MÉTIER DE CONSEILLER PARTICULIER 3 : LES CRÉDITS BANCAIRES AUX PARTICULIERS

LES OBJECTIFS

Cette formation "Les crédits bancaires aux particuliers" permettra aux participants de :

- Maîtriser les fondamentaux de la réglementation bancaire concernant les crédits bancaires aux particuliers
- Connaître les différents types de crédits bancaires aux particuliers
- Maîtriser la mise en place et le fonctionnement d'un crédit à la consommation
- Maîtriser la mise en place et le fonctionnement d'un crédit immobilier
- Gérer le risque crédit et s'assurer de la rentabilité de l'opération pour la banque
- Gérer les événements en cours de vie du prêt bancaire

PUBLIC

- Conseiller(ère) de clientèle de particuliers
- Conseiller(ère) à distance

LES PLUS

- Étude de cas fil rouge pour la banque de détail sur la partie prêts aux particuliers et la partie prêts aux entreprises
- Une approche très opérationnelle s'appuyant sur la mise en pratique des outils de gestion du risque de crédit
- Les conseils avisés d'un consultant spécialiste du contrôle du risque de crédit
- Support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction à chaud et à froid.
- L'évaluation des acquis de la formation et réponses à vos questions post-formation

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Questionnaire adressé aux participants 7 jours avant la formation pour connaître leurs attentes
- Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application)
- Mise à disposition d'un Support
- Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles

PROGRAMME

➤ INTRODUCTION AUX CRÉDITS BANCAIRES AUX PARTICULIERS

- Présentation des objectifs de la formation.
- Les différents types de crédits : prêts hypothécaires, prêts personnels, cartes de crédit, etc.
- Les avantages et les risques des crédits bancaires.
- Évaluation des besoins financiers des clients.
- Principe de base de l'admissibilité au crédit.

➤ LES PRODUITS DE CRÉDIT BANCAIRE

- Prêts hypothécaires : fixation des taux, options de remboursement, etc.
- Prêts personnels : caractéristiques et utilisations courantes.
- Cartes de crédit : types de cartes, frais, gestion responsable.
- Lignes de crédit personnelles et marges de crédit.

➤ COMMUNICATION ET SERVICE CLIENT EN CRÉDITS BANCAIRES

- Techniques de communication pour expliquer les options de crédit.
- Gestion des objections et des préoccupations des clients.
- Le processus de demande de crédit.
- La gestion de la relation client tout au long du cycle de crédit.

➤ CONFORMITÉ ET RÉGLEMENTATION

- Conformité aux réglementations en matière de crédit.
- Normes de protection des consommateurs et informations obligatoires.
- Lutte contre le blanchiment d'argent (AML) et la lutte contre le financement du terrorisme (CFT) liés aux crédits.
- Gestion des risques liés aux crédits.

➤ ÉVALUATION DES RISQUES ET EXAMEN FINAL

- Évaluation et gestion des risques liés aux crédits.
- Stratégies de réduction des risques de crédit.
- Examen final sur les connaissances et les compétences acquises.
- Conclusion et remise de certificats de formation.

SUIVI & ÉVALUATION

- Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
- Évaluation à chaud et à froid

INFOS PRATIQUES

Durée : 2 jours

Tarif : 230.000 FCFA HT, Remise de 15% à partir de 3 inscrits.

Lieu : Nous consulter

Date : Nous consulter

Informations personnelles :

Nom complet : _____

Adresse : _____

Ville : _____

Numéro de téléphone : _____

Email : _____

Entreprise : _____

Fonction : _____

Informations sur la formation :

Formation demandée : _____

Date de début : _____

Durée : _____

Lieu : _____

Expérience préalable :

Avez-vous de l'expérience dans ce domaine ? (Oui/Non) : _____

Si oui, veuillez fournir des détails : _____

Paiement :

Coût de la formation : _____

Mode de paiement (cochez la case appropriée) :

Virement bancaire

Chèque

Conditions générales :

En signant ce bulletin d'inscription, je certifie que toutes les informations fournies sont exactes. J'accepte également les conditions générales de vente de cette formation.

Signature : _____

Date : _____

Inscription de groupe

Informations personnelles du responsable :

Nom complet : _____

Adresse : _____

Ville : _____

Numéro de téléphone : _____

Email : _____

Entreprise : _____

Fonction : _____

Inscrits 1 :

Nom complet : _____

Numéro de téléphone : _____

Email : _____

Fonction : _____

Inscrits 2 :

Nom complet : _____

Numéro de téléphone : _____

Email : _____

Fonction : _____

Inscrits 3 :

Nom complet : _____

Numéro de téléphone : _____

Email : _____

Fonction : _____

Informations sur la formation :

Formation demandée : _____

Date de début : _____

Durée : _____

Lieu : _____

Paiement :

Coût de la formation : _____

Mode de paiement (cochez la case appropriée) :

Virement bancaire

Chèque

Conditions générales :

En signant ce bulletin d'inscription, je certifie que toutes les informations fournies sont exactes. J'accepte également les conditions générales de vente de cette formation.

Signature : _____

Date : _____