Développer son activité commerciale grâce à la conformité

Objectifs

- Exploiter de manière commerciale les contraintes réglementaires.

Public : Débutant/ Intermédiaire

Conseillers, chargés de clientèle Particulier, Directeurs d'Agence

Durée : 1 journée (7 heures)

Participants : 2 à 12 max.

PROGRAMME

1. Réflexions sur des dysfonctionnements de différentes natures

- Analyse des conséquences
- Identification des causes
- Classification par thématique : Procédures / Risques / Information / Appréciation,

2. Identification des liens entre activité commerciale et règles de conformité

- Conséquences du non-respect des règles de conformité au niveau commercial
- Principales règles de conformité impactantes sur la démarche commerciale
- Les Opportunités commerciales de la connaissance client

3. Ateliers en sous-groupe

- Savoir Collecter les information et recueillir les documents
- Le traitement des Alertes risques
- Jeux interactif sur le corpus procédural de la banque

4. Utiliser la conformité comme axe de développement commercial

- Identifier les «passerelles» de la conformité
- Fluidifier les liens entre la conformité et le développement commercial

Mises en situation