



&



PRESENTENT UN PROGRAMME en COMMUN

MARKETING DIGITAL & VENTE en BANQUE-ASSURANCE

15 Rue Montmartre - 75001 Paris - 01 48 78 73 00

129 avenue de Genève – 74000 ANNECY – tél: 04 50 62 36 81

Contexte

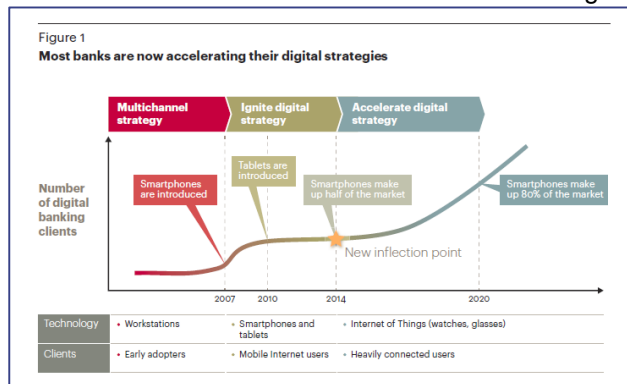
Une démographie prégnante

Toutes les études le disent. Les établissements financiers vont devoir faire face à une importante vague de départs à la retraite, dans les toutes prochaines années et à tous les types de postes. Plus de 15 000 postes ouverts à l'embauche en 2015, composés à presque 50 % de bac +2-3 et 40% de bac +5.

Selon les analyses prospectives, entre la moitié et les deux-tiers des embauches seraient réservées à des fonctions « commerciales » au sens large.

Une révolution copernicienne

- L'enquête de Efma pour 2015 auprès de décideurs bancaires de plus de 20 pays met en avant le digital comme devant être la new-frontier du secteur. Plus des $\frac{3}{4}$ des décideurs interrogés évoquent cette nécessité, et pointent l'usage des smartphones comme devenant cruciale pour les années à venir.
- L'analyse d'AT Kearney va plus loin en évoquant une accélération de la tendance à partir de 2014. D'après ce cabinet de conseil, 80% des clients établiraient leur relation avec leur banque via leurs smartphones, d'ici 5 ans !



Ainsi donc, le numérique est voué à devenir le crédo de tous les établissements financiers, banques et assurances confondues.

Mais qui dit numérique dit, entre autre, une certaine forme de déshumanisation qui doit évidemment être évitée, voire proscrite.

Dès lors, le client devrait avoir un contact permanent dans la banque, quelle que soit sa demande ; qu'il s'agisse de prêt ou de placement, qu'il s'agisse d'administratif ou de simple contact de suivi...

Les processus et l'organisation devront donc évoluer d'une situation encore très techniciste vers une posture client-orienté.

Permettez une citation de Régis Debray « *conscience d'un tournant dans l'aventure humaine, avec cette révolution néolithique au carré que nous vaut l'invention du numérique* ».

Un contexte passionnant donc, où les établissements financiers vont devoir accélérer la révolution du numérique, avec toutes ses implications en matière de formation, des nouvelles embauches ou des personnels en place.

Offre de Formation

Une offre de formation en accord avec les exigences et objectifs des Banques et des Assureurs.

Former des Bac +5 à l'action commerciale, et à l'utilisation accrue des vecteurs & outils digitaux

Nous avons bâti un programme original qui répond à cet objectif, en formation initiale ou en formation continue. Il est destiné à des cadres ou futurs cadres ayant pour mission d'accompagner la révolution du numérique au niveau d'une agence, d'un groupe d'agences ou d'une direction régionale.

Marketing Digital

Comment capter des nouveaux clients et maintenir l'intérêt des existants au travers des outils de marketing digital et des réseaux sociaux ?

Capter et fidéliser des clients

L'art de l'action commerciale dans les services financiers, dans un environnement en changement constant.

Ressources humaines et Organisation

Comment être l'interlocuteur unique d'un client alors que le recours à des spécialistes est très souvent indispensable ?

Accréditations AFB et ORIAS

Disposer des bonnes accréditations professionnelles permettant de commercialiser tous les produits d'épargne, de placements ou d'assurance.

Juridique spécifique au digital

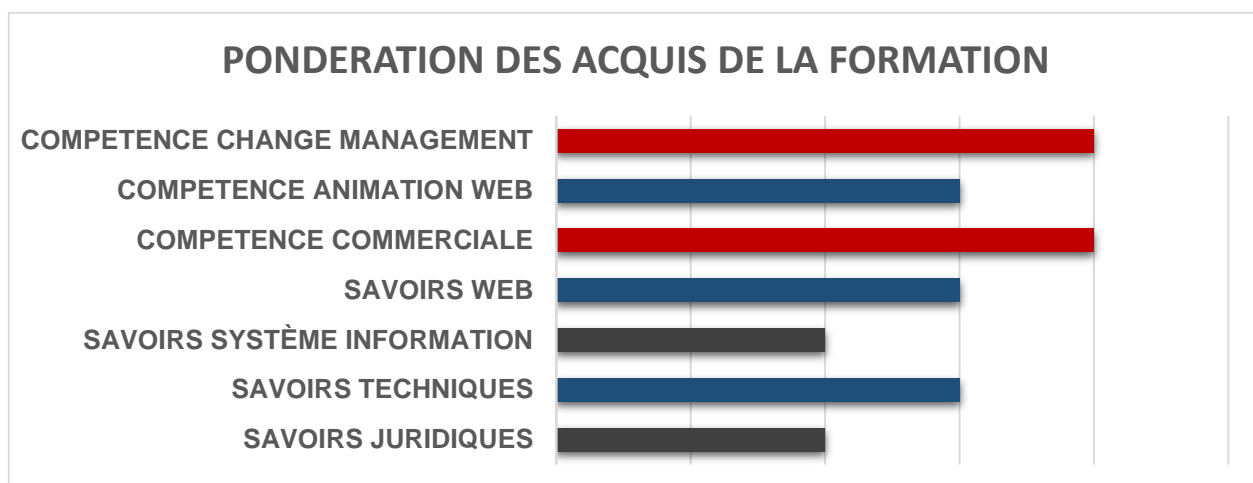
Bien connaître les aspects juridiques liés au digital, notamment en matière de communication sur les réseaux sociaux.

Et bien sûr, les matières classiques d'un niveau master :

- Analyse financière approfondie
- Marketing général
- Data mining
- Langue étrangère...

ACQUISITION DE CONNAISSANCES ET DE SAVOIR-FAIRE

Au cours des 2 années de Master, les étudiants auront la possibilité de couvrir l'intégralité des outils, des méthodes et savoir-faire nécessaires à la révolution numérique en cours, au niveau d'une agence ou d'un groupe d'agences.



Compétence en change management :

Si l'univers professionnel de la banque, et peut-être plus encore de l'assurance, va être bouleversé par le développement du numérique, les métiers, les processus commerciaux et administratifs seront tous grandement impactés. Dès lors, l'accompagnement de ce changement va devenir crucial, au niveau du réseau, requérant de grandes compétences en « change management ».

Compétence animation Web :

L'animation web se fera à la fois au niveau des directions et des réseaux où il faudra assurer l'animation locale : réseaux sociaux – events locaux – etc. Ces missions ne s'improvisent pas, surtout dans un environnement professionnel où la prudence des propos tenus doit rester la règle.

Compétence commerciale :

La formation est évidemment orientée vers l'action commerciale qui représente le plus important débouché pour les jeunes diplômés dans le secteur Banque & Assurances.

Des savoirs indispensables :

- Web ; le connaître dans toutes ses dimensions
- Système d'Information ; les ERP dédiés au monde financier, comment les maîtriser
- Techniques ; toutes les techniques bancaires et assurances, sanctionnées par les certifications **ORIAS et AFB**
- Juridiques ; pour être conscient des limites et maîtriser la communication.

DESCRIPTIF DES UNITES DE VALEUR

Les unités de valeur sont développées harmonieusement au long des 2 années d'études, sur la base d'enseignements traditionnels et de :

Serious Games sélectionnés pour leur intérêt pédagogique, la réputation du concepteur (l'Oréal, BNP Paribas) et pour la visibilité offerte aux étudiants qui entrent en compétition avec des Teams des plus prestigieuses Universités et Grandes Ecoles comme HEC, Stanford...

La certification aux métiers de la Banque (AFM) et de l'Assurance (ORIAS)

Cases Study permettant de se confronter à une expérience de management sur des sujets réels ; Studyka est notre partenaire pour cela

UE1- MANAGEMENT

- ⇒ Stratégie de développement du business, par l'acquisition et la fidélisation de clients
- Au-delà des cours traditionnels, le cours s'appuie sur un serious game développé par l'Oréal :
 - Un serious game de stratégie très élaboré - <http://www.brandstorm.loreal.com/concept-page-the-game>

UE2- GESTION

- ⇒ Maitriser les arcanes de la gestion, d'une entreprise ou d'un service
- Des cours et des Case Study issus de cas réels d'entreprises

UE3- BANQUE – ASSURANCE – FINANCE

- ⇒ Maitriser les méthodologies et techniques propres au secteur d'activité
- Module orchestré autour des 2 accréditations :
 - AFM : nous vous préparons aux tests organisés sur le Web - <http://certification-finance.cnam.fr/>
 - ORIAS : la certification incontournable en assurance - <http://certification-finance.cnam.fr/>

UE4- RESSOURCES HUMAINES

- ⇒ Développer les compétences et savoir-faire en matière de Change Management
- Des cours de professeurs et de professionnels des RH

UE5- OUTILS D'AIDE A LA DECISION

- ⇒ Disposer des outils de collecte des données et d'analyse
- Data Mining, Big Data n'auront plus de secret pour les étudiants, en complément des nécessaires compétences en statistiques et des outils de présentation modernes

UE6- DROIT

- ⇒ Connaitre les règles de droit, civil et commercial, indispensables à l'action commerciale en B to B et B to C
- Des cours de droit et de professionnels

UE7- LANGUES ETRANGERES

- ⇒ Etre en capacité d'interagir avec des partenaires étrangers
- Des cours et la préparation au TOEIC - <http://etsglobal.org/Fr/Fe/Tests-et-preparation/Les-tests-TOEIC>

UE8 - PROJET PROFESSIONNEL ENTREPRISE

- ⇒ Préparer l'entrée dans le monde professionnel
- Le cours s'appuie en particulier sur 2 approches participatives :
 - Studyka, qui propose aux étudiants de nombreuses Universités et Grandes Ecoles de travailler sur des cas concrets d'entreprises - <http://fr.studyka.com>
 - Ace Manager, Serious Game développé par BNP Paribas, ouvert aux étudiants du monde entier - <http://www.acemanager.bnpparibas.com/#>

LES CONDITIONS ADMINISTRATIVES ET FINANCIERES

Cursus, agenda et planning :

- 1 100 heures de formation, réparties sur les 2 années
- La première année sur Annecy et la seconde à Paris
- Un rythme adapté aux besoins des entreprises :
 - 2 semaines bloquées sur l'année
 - Une alternance de 2 semaines en entreprise et 3 jours en centre de formation
 - Des séminaires 5 samedis par an

Certification :

Les étudiants en formation initiale ou en formation continue bénéficient d'un Titre RNCP Certifié par l'Etat de niveau 1 (niveau master, doctorat).

Frais de formation :

- Pour les étudiants en contrats de professionnalisation, les frais pédagogiques sont pris en charge par les OPCA.
- Pour les étudiants en classique, les frais s'élèvent à 7000 € par année.