



Marché des Professionnels

CONSEILLER  
PROFESSIONNELS



CONSEILLER  
PROFESSIONNELS

Marché des Professionnels



**GROUPE BPCE**

Coopératifs, banquiers et assureurs autrement.



# Conseiller Professionnels

## MARCHÉ DES PROFESSIONNELS

### Enjeux du métier

- ◆ Il gère et développe un portefeuille de clients Professionnels : vente de produits et services, prospection pour développer sa clientèle et suivi de la relation clientèle selon les postures associées à ce segment de clientèle (Professionnels classiques).
- ◆ Il incarne l'Esprit de service et est le garant de la satisfaction clientèle.
- ◆ Il s'implique fortement dans la vie locale et est mobile sur sa zone de chalandise.

### Principales missions

- ◆ Prospection et développement du portefeuille et des relations clients.
- ◆ Gestion et suivi de la relation clientèle.
- ◆ Accompagnement du client dans la maîtrise des outils digitaux.
- ◆ Développement de la satisfaction client.
- ◆ Promotion de l'activité.

### Compétences essentielles

#### MÉTIERS

BANCARISATION  
AU QUOTIDIEN

CONNAISSANCE  
DES PRODUITS  
ET SERVICES

CONSEIL ET  
EXPERTISE

MÉTHODES  
DE VENTES

#### DIGITALES

CONNAÎTRE ET  
SAVOIR UTILISER

LES SERVICES  
BANCAIRES  
NUMÉRIQUES

SAVOIR  
COMMUNIQUER  
À DISTANCE  
AU QUOTIDIEN

SAVOIR INTERAGIR  
SUR LES RÉSEAUX  
SOCIAUX

SAVOIR UTILISER  
LES OUTILS MÉTIERS  
D'AIDE À LA DÉCISION  
ET D'ANALYSE DE  
DONNÉES

UTILISER LES  
APPLICATIFS DE SON  
POSTE DE TRAVAIL

#### COMPORTEMENTALES

COMMUNICATION  
ORALE ET ÉCRITE

COOPÉRATION

ÉCOUTE ACTIVE

ENTREtenir  
DES RELATIONS

FORCE DE PERSUASION

VENDRE



Marché des Professionnels

CONSEILLER  
PROFESSIONNELS  
SPÉCIALISÉ



CONSEILLER  
PROFESSIONNELS  
SPÉCIALISÉ

Marché des Professionnels



**GROUPE BPCE**

Coopératifs, banquiers et assureurs autrement.



# Conseiller Professionnels spécialisé

## MARCHÉ DES PROFESSIONNELS

### Enjeux du métier

- ◆ Il gère et développe un portefeuille de clients en apportant son expertise sur un segment Professionnels (Agriculture, Viticulture, Professions Libérales, Franchisés...): prospection et initialisation de contacts afin de développer une clientèle ayant des besoins d'expertise élevés, vente de produits et de services associés à ce segment de clientèle.
- ◆ Il incarne l'Esprit de service et est le garant de la satisfaction clientèle.
- ◆ Il s'implique fortement dans la vie locale et est mobile sur sa zone de chalandise.

### Principales missions

- ◆ Prospection et développement du portefeuille et des relations clients.
- ◆ Gestion et suivi de la relation clientèle.
- ◆ Accompagnement du client dans la maîtrise des outils digitaux.
- ◆ Développement de la satisfaction client.
- ◆ Promotion de l'activité.

### Compétences essentielles

#### MÉTIERS

BANCARISATION  
AU QUOTIDIEN

CONNAISSANCE  
DES PRODUITS  
ET SERVICES

CONSEIL ET  
EXPERTISE

MÉTHODES  
DE VENTES

#### DIGITALES

CONNAÎTRE ET  
SAVOIR UTILISER

LES SERVICES  
BANCAIRES  
NUMÉRIQUES

SAVOIR  
COMMUNIQUER  
À DISTANCE  
AU QUOTIDIEN

SAVOIR INTERAGIR  
SUR LES RÉSEAUX  
SOCIAUX

SAVOIR UTILISER  
LES OUTILS MÉTIERS  
D'AIDE À LA DÉCISION  
ET D'ANALYSE DE  
DONNÉES

UTILISER LES  
APPLICATIFS DE SON  
POSTE DE TRAVAIL

#### COMPORTEMENTALES

COMMUNICATION  
ORALE ET ÉCRITE

COOPÉRATION

ÉCOUTE ACTIVE

ENTREtenir  
DES RELATIONS

FORCE DE PERSUASION

VENDRE