

VIVEZ UNE
EXPERIENCE
EN...

BUSINESS GAME

GESTION
D'AGENCE
BANCASSURANCE



MISE EN PRATIQUE VIA UN
SIMULATEUR

Satisfaction : 4.4 / 5 (sur 1 750 répondants en 2020)

Vous voilà fraîchement nommé(e) à la tête de votre agence bancaire. Ne vous réjouissez pas trop vite, car le contexte est délicat... La tendance est à la baisse du nombre d'unités commerciales dans le groupe auquel vous appartenez, comme dans la profession en général.

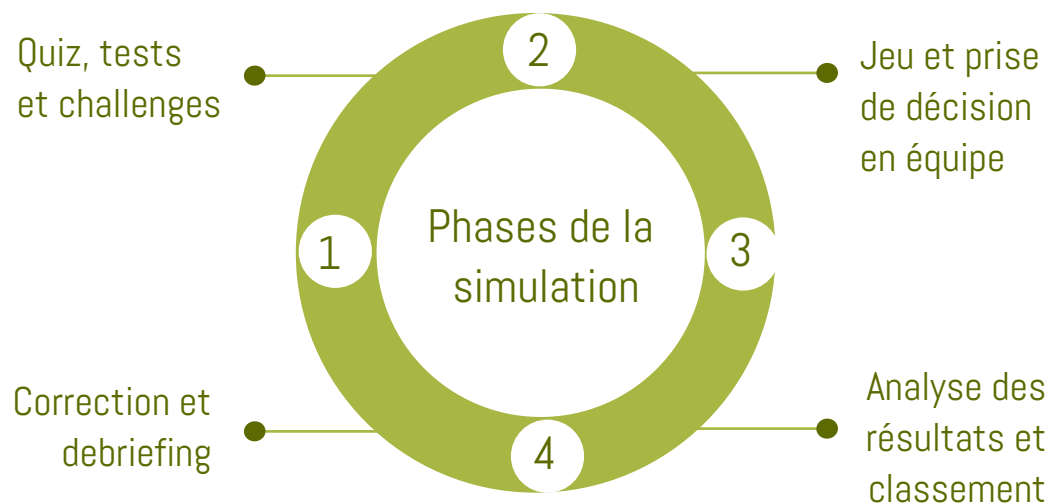
Objectif du Business Game

D'ailleurs, votre manager régional ne s'en cache pas : seules les agences les plus performantes resteront en place, et c'est donc dans un contexte de concurrence interne que vous prenez vos fonctions.

Quand vous pénétrez pour la première fois dans l'agence, vous prenez conscience de l'ampleur de la tâche : le local est ancien, la décoration intérieure à refaire, manifestement, la modernité n'en a pas franchi le seuil...

En tant que manager, vous devez optimiser votre business unit en gérant efficacement vos ressources. De plus, la direction nationale a fixé des objectifs ambitieux pour cette année de reprise.

Atteindrez-vous vos objectifs ?



Thèmes abordés

- Définir le positionnement de l'agence
- Produits/services bancaires : conquête, collecte, crédit assurance
- Management d'équipe et des ressources
- Dynamiser l'activité commerciale
- Optimiser l'emploi du temps

Évaluations multiples

- Évaluation diagnostique (via des quizz de positionnement amont et aval)
- Évaluation formative pratique (via les simulateurs pédagogiques)
- Évaluation formative théorique (via des quizz théoriques)
- Évaluation sommative (via une mise en situation professionnelle)

Modalités de personnalisation

- Présentiel ou Blended-Learning
- Sychrone / Asynchrone entre plusieurs campus / sites d'entreprise
- Séminaires pédagogiques / Challenges nationaux
- De débutant à l'avancé / Difficulté progressive
- Entre 1 et 5 jours

Les avantages de notre Business Game

- Innovation et digitalisation pédagogique
- Renforcement de la cohésion du groupe
- Travail en équipe dans un environnement compétitif
- Mise en situation et engagement des participants
- Résultats et feedback immédiats

Accessibilité

- Le délai entre la prise de contact et la mise en oeuvre demandée est de deux jours.
- Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Un accompagnement spécifique est assuré par nos référents handicap.



15 SIMULATEURS ET
SERIOUS GAMES

30 FORMATEURS

27 000 PERSONNES
FORMEES

200 FORMATIONS
ET ANIMATIONS

Il y a de bonnes raisons pour que les
meilleurs pilotes d'avion s'entraînent
aussi régulièrement sur des simulateurs...



CONTACT

SCIADO Partenaires
Des formations qui jouent la différence !

catalyse@sciado.fr | 04 82 53 58 95
sciado.fr



Numéro d'activité de formation : 82691398369