

MÉTIER DE CONSEILLER BANCAIRE

➔ Description de la formation

La formation “Métier de conseiller bancaire” couvre les bases du système bancaire local, l’offre de produits et services, la conduite d’entretiens commerciaux, l’évaluation de la solvabilité et les obligations de conformité liées au KYC et à la LCB-FT. Elle permet aussi de comprendre l’équilibre entre développement commercial, qualité du service et maîtrise des risques.

➔ Objectif général

Former des conseillers bancaires capables de comprendre l’environnement bancaire local, de vendre et de conseiller efficacement les produits bancaires traditionnels et digitaux, de piloter la relation client de bout en bout, et d’appliquer les règles de solvabilité, de KYC et de LCB-FT afin de concilier performance commerciale et maîtrise des risques.

➔ Public cible

- Jeunes diplômés souhaitant acquérir les compétences clés pour postuler dans les banques.
- Jeunes banquiers, chargés d'accueil ou guichetiers désirant consolider leurs bases.
- Professionnels d'autres secteurs en reconversion vers les métiers financiers.
- Tout public désirant comprendre les rouages de la relation client bancaire.

➔ Objectifs spécifiques

À l’issue de la formation, les participants seront capables de :

1. Comprendre l'architecture du système bancaire local et le rôle de la Banque Centrale du Congo.
2. Maîtriser l'offre bancaire traditionnelle et digitale.
3. Développer les réflexes nécessaires pour concilier objectifs commerciaux et maîtrise des risques.
4. Piloter la démarche commerciale de bout en bout.
5. Évaluer la solvabilité d'un client et appliquer les exigences KYC et LCB-FT.

➔ **Contenu et organisation de la formation**

Module 1 - Écosystème financier de la RDC et posture du conseiller

- Panorama du système financier congolais : rôle de la BCC, banques de la place et bancarisation.
- Caractéristiques majeures du marché local : dollarisation et secteur informel.
- Missions, responsabilités opérationnelles, éthique et déontologie du conseiller bancaire.

Module 2 - Offre bancaire traditionnelle et digitale

- Comptes courants, comptes d'épargne, dépôts à terme, crédits de caisse et moyens de paiement.
- Mobile Banking, Internet Banking, monétique et interopérabilité avec le Mobile Money.
- Vente croisée : associer l'offre digitale aux produits classiques.

Module 3 - Défis du conseiller et démarche commerciale

- Gestion de la tension entre objectifs commerciaux et maîtrise des risques.
- Préparation, prospection de terrain et ciblage du secteur formel et informel.
- Entretien de découverte, argumentation et traitement des objections locales.

Module 4 - Fondamentaux du crédit et analyse des risques locaux

- Crédits à la consommation, avances sur salaire, découverts et facilités de caisse.
- Évaluation du risque de crédit en contexte local.
- Sûretés, garanties, formalisation du dossier juridique et suivi de proximité.

Module 5 - Conformité, KYC et ateliers pratiques

- Identification des clients, preuves de résidence et fiabilisation des dossiers.
- LCB-FT, flux de cash importants et détection des opérations suspectes.
- Gestion des fraudes, erreurs opérationnelles et secret professionnel.
- Simulations d'entretien commercial, analyse de cas crédit et cas de conformité/KYC.

➔ **Méthodes pédagogiques**

- Exposés en alternance avec des apports théoriques et méthodologiques.
- Études de cas pratiques contextualisées.
- Ateliers interactifs, discussions guidées et retours d'expérience.
- Simulations et jeux de rôle selon les besoins de la formation.

Modalités d'évaluation

- Test individuel final sous forme de QCM ou d'exercice de validation des acquis.
- Évaluation de satisfaction des apprenants.

Ressources pédagogiques

- Manuel de formation remis aux participants.
- Supports de présentation et fiches synthétiques.
- Études de cas, exercices pratiques et glossaire.

Tarif et horaire

- **Date : 30 et 31 juillet 2026**
 - **Heure : de 9h à 12h et de 13h à 16h durant 2 jours**
 - **Coût : contactez-nous au +243 851 245 538**
-