



MANAGEMENT STRATEGIQUE DE LA BANQUE

Comment développer une stratégie concurrentielle créatrice de valeur économique pour vos actionnaires et vos clients?

Objectif

Basé sur le succès des banques canadiennes et des banques internationales traversant la crise économique avec succès, ce séminaire a comme objectif de vous permettre de développer une stratégie pour votre unité à la banque. Fondé sur l'approche du management stratégique, ce séminaire vous permet d'établir un positionnement, faire une analyse de la concurrence, mettre en place des stratégies de différenciation, de segmentation et de rétention bancaires et d'évaluer la création de valeur économique de votre banque. À la fin du séminaire les participants, vous aurez identifié 3 actions à valeur économique et présenté un projet d'affaires en équipe.

Clientèle

Directeurs d'agences bancaires et cadres de l'industrie des services financiers travaillant dans un contexte concurrentiel et souhaitant mettre en place une stratégie afin de mieux servir leurs clients.

- Introduction: décisions stratégiques versus décisions tactiques à la banque.
- Votre rôle comme "ajusteur" de la stratégie de votre banque.
- Analyse de votre environnement bancaire et tendances du marché sur le plan démographique, économique et technologique afin d'en tirer des opportunités d'affaires.
- Possibilités du e-banking et des services bancaires en ligne.
- Analyse de votre concurrence et identification des actions à prendre pour renforcer votre positionnement.
- Évaluation de vos compétences et de votre situation sur le plan des coûts stratégiques afin d'en tirer un avantage concurrentiel.
- Stratégie de différenciation de segmentation et de rétention client pour votre banque.
- Implantation et renforcement de la culture bancaire et de l'engagement des employés.
- Évaluation des stratégies de création de valeur économique.
- Présentation des projets d'affaires en équipe.

Durée

4 jours



Programme détaillé

Jour 1 matinée: Introduction et opportunités de marché

- Accueil des participants et déroulement de la formation.
- Votre plan d'action et vos actions stratégiques à valeur économique.
- Comment évaluer vos opportunités d'affaires dans le marché bancaire?
- Quel est le rôle de la technologie dans les services bancaires électroniques?
- Exercice d'identification d'une opportunité stratégique.

Jour 1 après-midi: Analyse stratégique des forces concurrentielles

- Comment accroître votre pouvoir de négociation auprès des clients et de vos déposants?
- Comment créer des barrières à l'imitation de votre stratégie?
- Comment diminuer l'attrait des produits substitués à la banque?

Jour 2 matinée: Analyse de votre système d'affaires

- Analyse de votre système stratégique de votre banque.
- Comment faire concurrence avec des choix d'envergure stratégique différents?
- Rôle des effets économiques d'échelle et d'envergure.
- Comment la vente croisée peut-elle générer des revenus?
- Pourquoi les coûts de substitution sont un outil indispensable?

Jour 2 après-midi: Diagnostic stratégique de votre unité d'affaires

- Identification des opportunités et des menaces pour votre banque ainsi que ses forces et ses considérations stratégiques.
- Exercices pratiques de calcul des bénéfices économiques de vos actions pour votre banque

Jour 3: Stratégies de différenciation, de segmentation et de rétention

- Comment utiliser efficacement une stratégie de différenciation?
- Comment utiliser une stratégie bancaire de segmentation?
- Comment mettre en place des stratégies de rétention?

Jour 4 avant-midi: Stratégie de création de valeur économique et exécution

- Comment évaluer la création de valeur économique pour votre banque?
- Comment mesurer l'appréciation du marché financier de votre banque?
- Comparaison de la performance des grandes banques et banques régionales.
- Comment mettre en oeuvre votre stratégie?
- Comment renforcer la culture d'engagement et l'urgence d'agir?
- Comment créer un sentiment d'urgence?

Jour 4 après-midi: Présentation de projet d'affaires des de travail

- Présentation des projets d'affaires.



Dr V. SABOURIN - Animateur

Le Dr Vincent Sabourin est professeur titulaire à l'École des sciences de la gestion de l'Université du Québec à Montréal (UQAM) et enseigne aux MBA exécutifs et au MBA des services financiers depuis plus de 20 ans, Il fut invité pour des séminaires par la Fédération des banques du Brésil, l'institut bancaire de Jordanie, l'Association des banques belges, l'Association des banques du Liban, le regroupement des banques des Caraïbes et à trois reprises par l'Association professionnelle de banque de Tunisie. Il a travaillé durant plus de 10 ans comme professeur de stratégie pour l'Institut des banquiers canadiens à travers le Canada. Il fut professeur invité pour le MBA Financial Services de Dalhousie University et pour le programme des cadres prometteurs de la Banque de Montréal. Il détient un diplôme de premier et un Ph.D. en management de l'université McGill réalisé sous la direction de Henry Mintzberg.

Conditions tarifaires

- 18.000,00 DH HT incluant le support du cours, l'attestation de stage, les blocs notes et stylos, le repas de midi et les boissons (café, eau, jus d'orange et biscuits). Versement de 50% à l'inscription et paiement du solde à réception de la facture.
- GLOBAL S2i vous propose une réduction de 10 % sur l'inscription d'une personne supplémentaire du même établissement à cette session.



Bulletin d'inscription
A remplir et à renvoyer par Fax au : 05 22 77 53 78

Management stratégique de la banque

Participants			
Prénom – Nom	Téléphone	Mail	Tarif HT

Responsable formation ou commande		
Société		
Adresse		
Nom & Prénom		
Fonction		
Téléphone		
Mail	Fax	

Signature précédée de la mention « Bon pour accord »

Cachet de la banque

Fait à

Le ... / ... /

Conditions d'inscription

Article 1: Objet

En exécution de ce présent contrat, l'organisme de formation s'engage à organiser les actions de formations intitulées (voir ci-dessus).

Article 2: Attestation de formation

A l'issue de la formation et après règlement intégral du séminaire, une attestation sera délivrée au(x) stagiaire(s).

Article 3: niveau de connaissances pré-requis

Niveau de connaissances préalables précisé sur le programme de séminaire.

Article 4: Organisation de l'action de formation

L'action de formation aura lieu les jours proposés sur le site internet de GLOBAL S2i , de 9h00 à 12h00 et de 14h00 à 17h30. Les sessions inter-entreprises sont maintenues avec 15 stagiaires payants au minimum. Dans le cas contraire, la formation sera reportée à une date ultérieure. Vous serez informé au plus tard la semaine précédant la session.

Article 5: Dispositions financières

Dans le cas où un organisme ne prend pas en charge la formation, le client s'engage à payer la prestation à réception de la facture.

Article 6 : Conventions de formation

Les formations peuvent être prises en charge par l'employeur et certains organismes (OFPPT dans le cadre des contrats spéciaux de formation).

Article 7 : Report de stage

Dans le cas où un séminaire ne réunirait pas le nombre de personnes minimum nécessaire à son bon déroulement pédagogique, nous nous réservons le droit d'ajourner ou de reporter celui-ci à une date ultérieure. Vous pouvez alors, à votre convenance, reporter votre inscription à une autre date.

Article 8: Cas de différend

Si une contestation ou un différend n'ont pu être réglés à l'amiable, le tribunal de commerce de Casablanca est déclaré compétent pour régler le litige.