



Conseil clientèle entreprises

CAS CERTIFICATE OF ADVANCED STUDIES

Devenez le véritable partenaire bancaire des entreprises !

La Suisse, compte plus de 600'000 micro-entreprises et PME qui font face à des risques complexes et en constante évolution. La formation permet aux conseillers et conseillères bancaires d'analyser l'environnement externe et la stratégie d'une entreprise, afin de proposer des solutions de financement, appropriées, une gestion des situations de crédit et des aspects liés au marché.

Points forts

- Un programme qui aborde l'entièreté de la chaîne de valeur du conseil bancaire
- Des intervenant-es de l'industrie, seniors et expert-es de leurs domaines
- Des connaissances et compétences directement applicables dans leur pratique
- Un partenariat fort entre la HEG-Genève et l'ISFB, acteur majeur de la formation bancaire
- Une formation laissant une large part à la pratique avec des analyses de situations réelles

Public

Cette formation s'adresse aux personnes employées dans les banques et actives dans le domaine des crédits aux entreprises de type PME et micro-entreprise. Elle est d'intérêt pour les personnes dont l'activité consiste à gérer et conseiller un portefeuille, ou pour les personnes dans le domaine du management d'équipes actives sur ce segment.

h e g

Haute école de gestion
Genève

www.hesge.ch/heg/cce

Modules

1 Analyse de l'entreprise

Analyse de l'entreprise et son environnement. Diagnostic et évaluations des modèles stratégiques. Fiscalité des entreprises. Identification des besoins d'innovation et ESG.

2 Financements commerciaux

Analyse financière, ratios et indicateurs financiers clés; calcul de la capacité; financière, exploitation, investissement; demande et structuration du crédit, détection des risques et recovery.

3 Financements immobiliers

Le marché immobilier suisse, le financement immobilier commercial, évaluation d'un immeuble de rendement, immeuble à usage commercial propre, financements de construction et promotions, et aux professionnels de l'immobilier.

4 Produits pour la clientèle entreprises

Produits de gestion des liquidités, devises et couvertures devises, solutions de crédits à court terme, produits d'investissements.

5 Négociation et conseil

Dialogue stratégique, structuration des entretiens, techniques de questionnements, écoute active, techniques de négociation, acquisition et planification stratégique d'un portefeuille client.

6 Transmission et acquisition d'entreprise

Évaluation d'entreprise, processus de transmission et son financement, aspects juridiques et fiscaux, restructuration d'entreprise, fusions et acquisitions.

Titre délivré

Certificate of Advanced Studies (CAS) en Conseil Clientèle Entreprises

12 crédits ECTS

Partenaire



Infos pratiques

Durée et horaires

15 jours de cours dispensés sur une durée de 9 mois.

Renseignements

Formation continue HEG-Genève

fc.heg@hesge.ch / Tél. +41 22 558 60 40

Rue de la Tambourine 17, CH-1227 Carouge

Infos

www.hesge.ch/heg/cce



h e g

Haute école de gestion
Genève

Hes·SO GENÈVE
Haute École Spécialisée
de Suisse occidentale

swissuniversities