|  |  |
| --- | --- |
| **Objectifs pédagogiques** | A l’issue de la formation, le participant sera capable de :* Utiliser les techniques commerciales, la négociation
* Maîtriser la prise de paroles en public.
* Mettre en œuvre des réflexes professionnels face aux demandes de la clientèle.
* Instruire méthodiquement un dossier de crédit.
* Développer sa capacité d’écoute et de conviction
 |

|  |  |
| --- | --- |
| **Programme** **(À titre indicatif)** | 1. Le métier de commercial en microfinance
2. Animation commerciale et développement de la clientèle
3. Les techniques de vente
4. L'éducation financière pour les emprunteurs
5. La première rencontre avec le chef d'entreprise

  |

|  |  |
| --- | --- |
| **Publics concernés** | Agents de crédit et commerciaux des Institutions de microfinance |

|  |  |
| --- | --- |
| **Durée en présentiel** | 8 heures (1 jour) |

|  |  |
| --- | --- |
| **Méthodes et Outils** | Apports théoriques, exercices pratiques, études de cas et retours d'expérience. |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Profil de l’expert**

|  |
| --- |
| 1. Catégorie :
 |
| 1. Diplôme :
 |
| 1. Langue :
 |
| 1. Compétences spécifiques :
 |

 | L’expert/formateur proposé devra avoir le profil suivant :

|  |
| --- |
| Expert Senior avec un minimum de 10 ans d’expérience professionnelle en techniques de vente, y compris la prospection et la fidélisation de la clientèle |
| Diplôme universitaire (bac + 5) en communication ou Diplôme équivalent |
| Parfaite connaissance de la langue arabe et française |
| Une connaissance significative dans le domaine de la microfinance.  |

 |