

# Les Certificats de spécialisation de BEM Executive Center

---

PERFORMANCE VENTE  
DEVELOPPEMENT PERSONNEL & LEADERSHIP  
MANAGER FORMATEUR  
ETUDES & RECHERCHE MARKETING  
CUSTOMER CARE  
GESTIONNAIRE DE COMPTE



Programme :

### PERFORMANCE VENTE

Objectifs & Déroulé

• Durée : 2 mois

- Etre capable d'élaborer, d'organiser et de hiérarchiser ses actions pour réaliser ses objectifs de vente.

#### PROGRAMME :

- Pilotage des coûts et des marges.
- Développer sa culture économique.
- Evaluer son portefeuille commercial.
- Réussir ses entretiens de vente.
- Organiser son activité commerciale.
- Communication personnelle.
- Mission terrain.

Tarif :

[Nous contacter](#)



Programme :

### DEVELOPPEMENT PERSONNEL & LEADERSHIP

Objectifs & Déroulé

Durée : 2 mois

- Comprendre ses comportements et ceux de ses collègues ou collaborateurs.
- Acquérir les fondamentaux de la communication professionnelle.
- Développer sa capacité à influencer.
- Cerner toutes les dimensions du manager moderne.

#### PROGRAMME :

- MBTI.
- Réussir ses écrits professionnels.
- Face à l'auditoire.
- Cross Cultural Management.
- Leadership et changement.
- Management d'équipe.
- Règles de protocole et savoir être.

Tarif :

[Nous contacter](#)



## ■ LES CERTIFICATS DE SPÉCIALISATION BEM EXECUTIVE CENTER

Programme :

### MANAGER FORMATEUR

« C'est beau d'être vertueux, mais apprendre aux autres à l'être, c'est encore plus beau... et tellement plus facile »

**Mark TWAIN.**

« La productivité du savoir est la clé de toute supériorité concurrentielle » **Yves JAUCYER.**

Objectifs & Déroulé • Durée : 1 mois

Apporter à tous les managers (quelle que soit la fonction occupée) les connaissances indispensables en matière de développement des compétences de leurs collaborateurs et leur permettre d'assurer la gestion quotidienne des équipes.

#### PROGRAMME :

- Le positionnement du manager au sein de son équipe.
- Savoir diagnostiquer et comprendre les besoins de son équipe.
- Identifier et accompagner l'acquisition des savoirs.
- Développer ses compétences de manager formateur.
- Réussir ses écrits professionnels.

Tarif :

[Nous contacter](#)



## ■ LES CERTIFICATS DE SPÉCIALISATION BEM EXECUTIVE CENTER

Programme :

### ETUDES & RECHERCHE MARKETING

Objectifs & Déroulé

• Durée : 2 mois

- Maîtriser les principales méthodologies d'études et de décisions marketing.
- Comprendre les outils de recueil, de traitement et d'analyse de l'information marketing et commerciale.
- Savoir suivre et exploiter les études réalisées.

#### PROGRAMME :

- Comportement du consommateur.
- Performance Marketing.
- Fondements et Objectifs des Etudes.
- Datamining.
- Les méthodes d'études.
- Connaître et maîtriser SPSS.
- Larelation Entreprise / Institution / Sociétés d'études.

Tarif :

[Nous contacter](#)



## ■ LES CERTIFICATS DE SPÉCIALISATION BEM EXECUTIVE CENTER

Programme :

### CUSTOMER CARE (Relation client)

Objectifs & Déroulé

• Durée : 2 mois

- Ce certificat a pour but de faire vivre l'orientation client au quotidien et de développer l'efficacité relationnelle et commerciale.

#### PROGRAMME :

- Acteur de la relation client.
- Attitudes commerciales et esprit service.
- L'écoute client.
- Anticiper et gérer les réclamations.
- CRM et connaissance client.
- Transmettre une vision mobilisatrice de la relation client.
- Prise de parole en public.
- Réussir ses écrits professionnels.

Tarif :

[Nous contacter](#)



Programme :

### GESTIONNAIRE DE COMPTE

Objectifs & Déroulé

• Durée : 2 mois

- Acquérir les compétences indispensables à tout collaborateur de banque qui ouvre et gère les comptes bancaires.
- Identifier les facteurs de risque liés à la gestion des comptes.
- Se positionner en véritable conseiller clientèle.

#### PROGRAMME :

- Connaissance de l'environnement bancaire.
- Les obligations liées à la gestion de compte.
- Connaître et choisir les garanties.
- Communication, savoir être et attitudes commerciales.
- Réussir ses écrits professionnels.

Tarif :

[Nous contacter](#)

