

LICENCE PROFESSIONNELLE ASSURANCE, BANQUE, FINANCE : CHARGÉ DE CLIENTÈLE (QUIMPER)

PARCOURS CONSEILLER GESTIONNAIRE DE CLIENTÈLE SUR LE MARCHÉ DES PARTICULIERS EN BANQUE ET ASSURANCE

UE 1 ENVIRONNEMENT BANCAIRE

Simulation de gestion pilotage agence

Présentation

SIMULATION DE GESTION PILOTAGE AGENCE

Outils et moyens pédagogiques mis en œuvre

SIMUPAG est un simulateur de gestion qui met les étudiants en situation de responsables d'agence bancaire. Toutes les entreprises sont en concurrence. Elles prennent des décisions et le simulateur reproduit le comportement du marché le plus fidèlement possible. Grâce à ce simulateur, les étudiants vont découvrir les contraintes de la prise de décisions, la difficulté de fixer et d'atteindre des objectifs, l'importance de la concurrence, la nécessité de bien connaître son marché et bien d'autres choses encore.

Contenus :

Les étudiants sont regroupés en quatre équipes de 3 à 6 personnes. Chaque équipe représente les responsables d'une agence bancaire qui se trouve confrontée sur le marché des particuliers à trois autres agences concurrentes situées dans la même zone de chalandise. Chaque équipe prend au début de chaque période une série de décisions de pilotage (stratégies commerciales, programmes de formation du personnel, allocation du temps commercial en fonction d'objectifs précis, fixation des taux de crédit, etc.), qui conditionnent les résultats commerciaux et financiers de l'agence pour la période. A la fin de chaque période qui correspond à une année d'activité, chaque équipe reçoit une feuille de résultats qui fournit des indications sur la situation et les réalisations de l'agence (degré d'atteinte des objectifs, taux de pénétration, encours, Produit Net Bancaire généré, informations sur la concurrence, compte de résultats, etc.,

Compétences à acquérir :

A l'issue de cette simulation «SIMUPAG» les étudiants seront en mesure :

- > d'analyser l'environnement interne et externe,
- > d'optimiser l'efficacité du temps commercial,
- > de quantifier et de répartir l'activité nécessaire pour atteindre les objectifs fixés, de transformer en fait les objectifs quantitatifs en activité commerciale,
- > d'utiliser tous les moyens disponibles pour piloter les résultats et l'activité de l'agence,
- > de comprendre la notion de PNB et d'analyser sa formation,
- > de travailler en équipe