

## **Les PRACTI<sup>©</sup>**

Le principe des « Practi<sup>©</sup> » développés par Pro learning, est de mettre les participants face à des situations qu'ils peuvent être appelés à rencontrer dans le cadre de leurs activités professionnelles. Ils doivent résoudre ces cas pratiques, en rapport avec les connaissances théoriques acquises au cours d'une formation en relation avec le thème du « Practi »

Les solutions types et/ou les possibilités de résolution du cas sont l'objet d'une approche pédagogique qui permet d'apporter de nouvelles informations théoriques mais surtout d'appliquer l'acquis à la pratique.

Une formation « Practi » peut suivre une formation théorique organisée par Pro learning mais peut également être un complément à une autre formation portant sur le thème de ce « Practi ».

Cette formation peut également se révéler être un apport aux connaissances pratiques acquises dans la vie professionnelle pour des employés « juniors ».

Le plan de ces différentes formations « Practi » et des informations complémentaires sont présentés ci-après.



**PractiDroit**

Les participants sont mis en situation et doivent résoudre des cas pratiques, en rapport avec les connaissances théoriques acquises pendant la formation « Devoirs et éthique du banquier ».

Les cas traitent de situations concrètes liées à la législation dans le domaine financier, à la réglementation ou à la déontologie.

Le descriptif du séminaire « Devoirs et éthique du Banquier » donnent plus d'informations sur les thèmes qui peuvent être couverts par ce séminaire,

**Durée :** ½ à 1 jour en fonction des cas que l'organisateur souhaite voir traiter

**Pré-requis :** avoir une connaissance générale de la législation sur le secret professionnel et la déontologie

**Public cible :** toute personne ayant besoin de perfectionner ses connaissances dans cette matière, par des exercices pratiques.

## **PractiCommercial**

Ce séminaire est destiné à de jeunes employés d'agence, à de jeunes commerciaux ou à des employés administratifs affectés à une fonction commerciale

Les participants mis en situation doivent résoudre des cas, majoritairement complexes et très concrets les mettant face à des situations qu'ils rencontrent ou peuvent rencontrer dans le cadre de leurs activités commerciales.

Les cas traitent de situations simples comme l'ouverture de compte et se complexifient avec les comportements commerciaux face à des clients difficiles, ou la résolution de demandes complexes qui obligent à maîtriser la législation et la réglementation bancaire. Les attitudes commerciales pour « vendre » des produits financiers, traiter des ordres de clients, etc. font partie des cas abordés.

Plus de 40 cas peuvent être soumis aux participants.

L'approche pédagogique est celle du principe général des « Practi ». Elle oblige le participant seul ou en groupe à rechercher sa propre solution. Un débriefing général permet de dégager la ou les meilleures solutions possibles.

Le *Practi*commercial propose encore une autre approche pédagogique par des jeux de rôle.

**Durée :** 3 jours pour la résolution des 40 cas  
Le séminaire peut être adapté aux cas qui intéressent l'organisateur.

**Pré-requis :** avoir une connaissance minimum de la législation et réglementation bancaire  
Une expérience, même brève, d'une fonction commerciale (agence, commercial junior)

**Public cible :** employé débutant (agence, commercial, etc.), personnel de « support » pour les commerciaux, etc.

**PractiPB**

Ce séminaire est consacré à des cas pratiques du domaine du **Private Banking**.

- Un premier module est consacré à des cas liés à l'activité propre à un **Assistant Private Banking**

La durée de la formation est **d'un jour** et 15 cas différents sont traités.

- Le deuxième module est consacré à des cas intéressant un **Conseiller Private Banking**

La durée de la formation est de **deux jours** au cours desquels 30 cas seront traités

- Le troisième module est consacré à des cas qui impliquent l'activité du **Gestionnaire Private Banking**.

La durée de la formation est de **3 jours** au cours desquels 36 cas seront traités

**PractiPSF**

**N.B. : Ce séminaire est encore appelé : « Les dirigeants des PSF « Connexes » face à leurs obligations »**

**Remarque préliminaire :** Ce séminaire est totalement adapté à l'entreprise qui demande la formation.

Les formateurs coopèrent avec les responsables de l'entreprise pour comprendre les processus d'organisation, les procédures, les différentes activités, etc. Sur base des informations recueillies, la formation va pouvoir parfaitement cadrer avec le profil de cette société.

De ce fait, il est préférable que cette formation, pour se révéler parfaitement efficace, soit réservée à des séminaires « en intra-entreprise ».

**Durée :** 2 jours

**Pré-requis :** Avoir suivi la formation « Devoirs et éthique du PSF ».

**Public cible :** les dirigeants, les cadres, les auditeurs, les compliances, les responsables des services commerciaux, etc.

Ce séminaire couvre des obligations légales et réglementaires des dirigeants PSF. Chaque module est précédé d'un bref rappel théorique de la législation et de la réglementation. Ensuite, selon le principe des « Practi<sup>©</sup> » développés par Pro learning, les participants sont mis en situation et doivent résoudre des cas pratiques, en rapport avec les connaissances théoriques acquises pendant la formation « Devoirs et éthique du PSF ».

Les cas sont des situations que les participants peuvent être appelés à rencontrer dans le cadre de leurs activités professionnelles.

Les solutions types et/ou les possibilités de résolution du cas sont l'objet d'une approche pédagogique qui permet d'apporter de nouvelles informations théoriques mais surtout d'appliquer l'acquis théorique à la pratique

## Le plan de formation

### Module 1 : Des rappels

- environnement légal
- directives européennes
- la CSSF
- les métiers régulés
- éléments d'organisation par les processus
- des circulaires CSSF spécifiques (95/120, 96/126, 98/143, 98/142, 05/178, 06/240)

### Module 2 : Le secret professionnel

- Rappels législatifs et réglementaires
- Practi 1 : Une demande d'informations
- Practi 2 : On entend une information

### Module 3 : Préservation des données confidentielles

- Les types de données
- Des questions ouvertes quant à la préservation
- Prati 3 : Elaboration d'une charte informatique
- Prati 4 : Révéler une information confidentielle

### Module 4 : La déontologie

- Rappel d'éléments de base de la déontologie
- Prati 5 : Les cadeaux

### Module 5 : Les risques liés au métier

- Définitions des risques
- Développement des risques opérationnels
- Practi 6 : Les risques opérationnels dans votre entreprise
- Principe des Quatre Yeux appliqués à l'entreprise
- Prati 7 : La ségrégation des rôles

### Module 6 : La lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme

- Practi 8 : L'entrée en relation avec un client
- Practi 9 : Un soupçon de blanchiment ... chez moi, PSF « Connexe » !!!

### Module 7 : L'audit interne et la conformité (la compliance)

- l'audit interne (CSSF 98/143)
- la conformité
- Practi 10 : L'auditeur externe vérifie les processus de vente

Module 8 : Les « services PSF » en cascade

- Pourquoi le législateur a-t-il défini les PSF connexes ?
- Q'attend le professionnel financier d'un PSF, d'un non-PSF ?
- Le professionnel financier doit-il uniquement travailler avec un PSF ?
- Et d'autres questions...
- La circulaire 06/240
- Practi 11 : Une indiscretion ... bruyante
- Practi 12 : Contrat cadre mondial
- Practi 13 : Extension au contrat cadre mondial
- Practi 14 : Le consortium
- Practi 15 : L'activité liée aux statuts (1)
- Practi 16 : L'activité liée aux statuts (2)
- Practi 17 : « The game » Mise en situation par « un jeu » en fonction des éléments : statuts, équipement, prestation, contrat

## **PractiOrganisation**

Ce séminaire explique l'organisation bancaire par les opérations qu'un client peut faire depuis l'ouverture du compte jusqu'à une opération aussi complexe qu'une émission obligataire. Ce séminaire, par une animation, montre les services incriminés, les personnes qui y travaillent et leurs rôles dans la bonne conduite de l'opération du client de même que l'interaction des services pour mener cette opération à bien.

Cette formation a une autre approche pédagogique que le séminaire « L'organisation bancaire par les opérations des clients ». Elle va demander, au participant, par d'autres techniques pédagogiques, une plus grande interactivité.

A l'occasion des différentes opérations du client, le participant va découvrir par lui-même des services concernés par l'opération, des tâches dévolues à un service ou à un employé, les interactions des services, etc. Ces exercices sont basés sur des acquis reçus pendant la formation.

Le nombre de séminaires déjà tenus sur ce sujet a montré que des explications détaillées sur **le produit « OPC »**, les différents métiers de l'OPC et les organisations possibles dans ce domaine étaient constamment demandés par les participants.

Le séminaire actuel aborde le domaine des OPC d'une façon plus approfondie par des explications générales, les types d'OPC, des informations sur la réglementation, des métiers, tâches et termes spécifiques et l'organisation.

**Durée :** 2 jours ou moins en fonction des cas que l'organisateur souhaite voir traiter

**Pré-requis :** aucun

**Public cible :**

- toute personne appelée à comprendre l'organisation bancaire et les métiers et les tâches des différents services
- les PSF « non financiers », le personnel de DRH,
- les employés récemment recrutés, etc.