



معهد التكوين المصرفي

Institut de la Formation Bancaire

Séminaires inter-entreprises

Journées d'études

Formations à la carte

C A T A L O G U E
&
C A L E N D R I E R
des formations
1^{er} semestre 2017

Message du Directeur Général

Fidèles à notre mission, engagée depuis plus d'un quart de siècle, d'accompagner le secteur bancaire et financier dans la montée en compétences de ses ressources humaines, nous vous offrons à travers notre catalogue du 1^{er} semestre 2017 des thématiques qui s'accordent avec les impératifs de la conjoncture socio-économique et s'inscrivant ainsi au cours de vos préoccupations.

Cette nouvelle édition s'est enrichie de nouveaux thèmes de formation qui relèvent aussi bien du métier bancaire que des activités commerciales, managériales et de ressources humaines.

En ce sens, cette offre vous aidera sans aucun doute à construire et à mettre en œuvre votre plan de formation.

Parmi une offre globale de plus de deux cents(200)parcours de courte, de moyenne et de longue durées, une vingtaine de séminaires interbancaires sont prévus pour la période allant de janvier à juin 2017.

Sur le calendrier joint au présent catalogue, l'accent a été mis sur des thématiques d'actualité, à savoir les crédits à la consommation, le commerce extérieur, l'appui aux activités à l'export, le réescompte et le refinancement des banques et établissements financiers.

Parallèlement aux séminaires interbancaires qui constituent un espace de ressourcement et d'échange d'expériences et de pratiques, vos collaborateurs seront conviés à prendre part aux journées d'études qui seront organisées tout au long de l'année et qui traitent des thématiques pointues conçues et animées par un panel d'experts et de professionnels rompus à la pratique dans leurs domaines de spécialisation.

Adoptant une démarche de qualité et de satisfaction des clients, l'IFB demeure attentif aux remarques et aux demandes de prestations exprimées par ses partenaires en s'engageant dans une approche de réactivité conciliant qualité, délais et couts et qui, par conséquent vous garantit le retour sur investissement.

Il convient de savoir que nos structures d'ingénierie sont à l'appoint de chaque action de formation en mettant à la disposition des participants les supports élaborés permettant un maximum de capitalisation.

Persuadé de l'intérêt que vous attachez à la gestion et au développement des compétences de votre capital humain, du rôle et de l'apport en valeur ajoutée que constitue notre offre de formations nous souhaiterions vous rencontrer nombreux lors de l'année pédagogique 2017 et nous vous présentons, Mesdames, Messieurs nos salutations distinguées.

A.MALEK

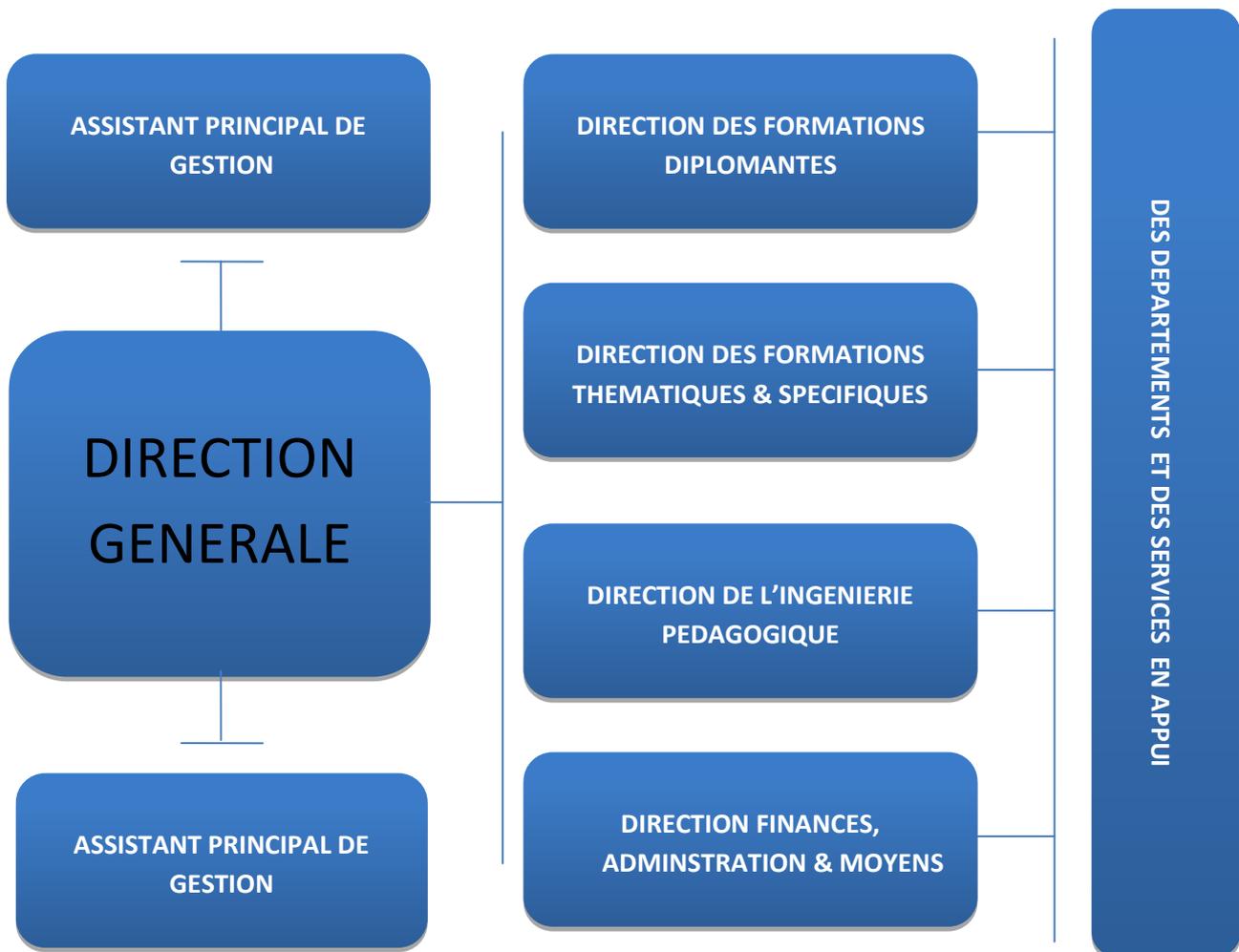
Présentation de l'Institut

- ◆ **Dénomination** : Institut de la Formation Bancaire « I F B »
- ◆ **Siège social**: 15, Rue du Languedoc, Air de France, Bouzaréah—Alger
- ◆ **Capital social**: 399 364 000,00 DA
- ◆ **Forme juridique** : Société civile, dont le capital est détenu par les banques suivantes:
Banque d'Algérie, BNA, BADR, CPA, BEA, CNEP Banque, BDL, FNI, Banque Al baraka d'Algérie, CNMA.
- ◆ **Activités**: Prestations de formation au bénéfice des banques et des établissements financiers, sous la forme de deux segments:
 - * **La formation diplômante** orientée vers la préparation des diplômes ou des certifications
 - * **La formation qualifiante** orientée vers les journées d'études, les séminaires et les sessions de perfectionnement de courtes durées, avec deux options possibles:
- ◆ **Formations Interbancaires ou (Inter-entreprises)** : sessions organisées au profit de participants issus de plusieurs organismes, ce qui permet une ouverture sur les pratiques professionnelles et des échanges enrichissants.
- ◆ **Formations Spécifiques (en intra)**: sessions adaptées aux besoins d'un seul organisme, conçues soit à partir du cursus préexistants, soit sur mesure en s'appuyant sur une analyse fine des populations concernées et des objectifs ciblés par l'entreprise (formations à la carte).
- ◆ **Nombre de sites**: L'IFB dispose de deux (02) sites et trois (03) délégations régionales:
 - * Le siège (Direction Générale) à Air de France. Bouzaréah (en face de l'université);
 - * Le site de Dely-Ibrahim, cité Zouaoua.
 - * Les délégations régionales: Annaba, Oran, Constantine;
- ◆ **Capacité d'accueil du site de Dely-Ibrahim** :
 - * Quinze (15) salles de cours équipées en matériel pédagogique ;
 - * Un centre de documentation;
 - * Une (01) salle de conférences;
 - * Un restaurant;
 - * Parking : cent (150) véhicules ;
 - * Espaces verts....
- ◆ **Effectif (2016)**: 62 agents permanents
- ◆ **Corps enseignants et formateurs**: le fichier de compétences compte plus de 250 formateurs et experts consultants de haut niveau ayant associé expérience pédagogique et professionnelle par l'occupation de poste d'encadrement à différents niveaux.
- ◆ **Apprenants**: chaque année, plus de 1500 apprenants bénéficient de divers cycles de formations diplômantes ainsi que des milliers de participants en parcours spécifiques, journées d'études et séminaires de perfectionnement sur diverses thématiques.
- ◆ **Partenaires de l'IFB**: l'ensemble des administrations et des entreprises notamment les banques et les établissements financiers bénéficient continuellement des prestations pédagogiques de l'IFB
- ◆ **Expérience pédagogique** : L'IFB est le premier organisme public de formation continue en Algérie dans le domaine bancaire, en 1989, il a eu son statut de filiale autonome des banques publiques sous le nom de la Société Interbancaire de Formation (S I B F) qui a hérité de la SIF et du GIF.

Important

Etant une institution publique de formation continue, les prestations de formation fournies par l'IFB aux divers organismes sont prises en considération, par la Direction de Formation Professionnelle, dans l'évaluation de la participation à l'effort de formation et la délivrance de l'attestation d'exonération de la taxe de la formation continue et de l'apprentissage.

L'institut, géré par un conseil d'administration, est doté d'une direction générale, de deux (02) directions opérationnelles (DFD, DFTS) et de deux (02) directions de soutien (DFAM, DIP)



- ◇ **Séminaires inter-entreprises**

- ◇ **Journées d'études**

◇ Séminaires inter-entreprises

Principaux domaines développés

- **Les opérations bancaires avec l'étranger 08-13**
- **Les opérations courantes de banque..... 15-18**
- **Les ressources humaines et management..... 20-24**
- **Audit et contrôle..... 26-29**
- **Force de vente..... 31-33**
- **Le droit bancaire..... 35-37**
- **Les opérations de financement..... 39-42**

Les opérations bancaires avec l'étranger

Thème 1: Les incoterms de la chambre internationale de commerce (CCI)

Thème 2: Les documents usuels du commerce extérieur

Thème 3: La domiciliation et l'apurement des dossiers « import-export »

Thème 4: Les garanties bancaires internationales

Thème 5: Le crédit documentaire

Thème 6: La remise documentaire

« *Domaine des opérations bancaires avec l'étranger* »

Les incoterms de la chambre internationale de commerce (CCI)

Objectif:

Amener les participants à étudier et intérioriser la signification et la portée de chacun des treize(13) incoterms (termes de vente) codifiés par la

Chambre de Commerce Internationale.

Ils seront également amenés à situer les responsabilités et les obligations de l'exportateur et de l'importateur dans la réalisation de la transaction commerciale.

Programme:

- Historique et évolution des incoterms;
- Rôle de la Chambre de Commerce Internationale dans la codification et la publication des Incoterms;
- But et portée des Incoterms et leur place dans les contrats de vente internationaux;
- Définition et présentation des treize incoterms:
 - ⇒ Incoterms du groupe « E »;
 - ⇒ Incoterms du groupe « F »;
 - ⇒ Incoterms du groupe « C »;
 - ⇒ Incoterms du groupe « D »;

Public concerné :

Personnel exerçant dans les structures de la banque chargées du traitement et de la gestion des opérations bancaires avec l'étranger.

Durée:

Une (01) journée

Période:

Le 21/01/2017

Contactez-nous:

www.ifb.dz

« *Domaine des opérations bancaires avec l'étranger* »

Les documents usuels du commerce extérieur

Objectif:

Permettre aux agents et cadres exerçant dans les structures chargées des opérations avec l'étranger, d'appréhender l'importance et le rôle de chacun des documents usités dans une transaction commerciale internationale.

Les participants seront amenés, également à étudier la portée et la place de chaque document dans le dénouement et le règlement financier de la transaction commerciale par la banque.

Programme:

- Le rôle et l'importance des documents dans une transaction commerciale internationale;
- Les documents de prix;
- Les documents de transport;
- Les documents d'assurance;
- Les documents spécifiques ou annexes.

Public concerné :

Personnel exerçant dans les structures de la banque chargées du traitement et de la gestion des opérations bancaires avec l'étranger.

Durée:

Une (01) journée

Période:

Le 04/02/2017

Contactez-nous:

www.ifb.dz

« *Domaine des opérations bancaires avec l'étranger* »

La domiciliation et l'apurement des dossiers « import-export »

Objectif:

Amener les participants à appréhender et à intérioriser les nouvelles mesures introduites par les pouvoirs publics et la Banque d'Algérie régissant le traitement et la gestion des dossiers de domiciliation à l'import et à l'export et leur apurement.

Programme:

- Domiciliation des dossiers « import-export » ;
- Les intervenants;
- Les conditions et les formalités d'ouverture des dossiers ;
- Traitement du dossier de domiciliation;
- La phase contrôle du dossier de domiciliation;
- La phase apurement.

Public concerné :

Cadres exerçant dans le compartiment « étranger » au niveau d'une agence ou d'une direction régionale.

Durée:

Trois (03) jours

Période:

Du 18 au 20/02/2016

Contactez-nous:

www.ifb.dz

« *Domaine des opérations bancaires avec l'étranger* »

Les garanties bancaires internationales

Objectifs:

Amener les participants à :

- Prendre connaissance des procédures et des techniques de mise en place et de gestion des garanties bancaires internationales.
- Analyser les risques inhérents à ces garanties et d'étudier les aspects réglementaires.

Programme:

- Généralité et définition ;
- Distinction juridique entre caution et garantie;
- La mise en place des garanties;
- Les différents types de garanties;
- La gestion des garanties et des risques;
- La réglementation de la banque d'Algérie et les Règles Uniformes de la C.C.I.

Public concerné :

Cadres exerçant dans le compartiment « étranger » au niveau d'une agence ou d'une direction régionale.

Durée:

Trois (03) jours

Période:

Du 11 au 13/03/2017

Contactez-nous:

www.ifb.dz

« *Domaine des opérations bancaires avec l'étranger* »

Le crédit documentaire

Objectifs:

Permettre aux agents exerçant au niveau du réseau d'exploitation de :

- Appréhender les aspects techniques, juridiques et pratiques du crédit documentaire.
- Cerner les différentes phases de son traitement ainsi que le rôle et les engagements des banques dans cette opération et d'en mesurer les risques et les moyens de les minimiser.

Programme:

- Généralités et définitions;
- Les documents usuels du crédit documentaire;
- Les incoterms (termes de vente);
- Les aspects techniques du crédit documentaire;
- Les aspects juridiques du crédit documentaire;
- Les aspects pratiques.

Public concerné :

Responsables et cadres d'études exerçant dans les structures de la banque chargés du traitement des opérations avec l'étranger.

Durée:

Trois (03) jours

Période:

Du 08 au 10/04/2017

Contactez-nous:

www.ifb.dz

« *Domaine des opérations bancaires avec l'étranger* »

La remise documentaire

Objectifs:

Amener les participants à :

- Cerner les aspects techniques, juridiques et pratiques de l'encaissement documentaire.
- Situer le rôle et la responsabilité de la banque, en tant que simple intermédiaire, dans le traitement et la gestion de la remise documentaire.

Programme:

- Généralités sur les opérations documentaires et la place de la remise documentaire;
- Les documents usuels du commerce extérieur;
- Les incoterms (les termes de vente) de la CCI;
- Les aspects techniques de la remise;
- Les aspects juridiques de la remise;
- Traitement pratique de la remise.

Public concerné :

Cadres de banques,
chargés des opérations
documentaires.

Durée:

Trois (03) jours

Période:

Du 22 au 24/04/2017

Contactez-nous:

www.ifb.dz

Les opérations courantes de banque

Thème 1: Les opérations de caisse

Thème 2: Les opérations de portefeuille

Thème 3: L'ouverture et la gestion des comptes
bancaire

Thème 4: La manipulation et la conservation des
espèces

« *Domaine des opérations courantes de banque* »

Les opérations de caisse

Objectifs:

A l'issue de la formation, les participants seront capables de:

- Maîtriser les services et produits bancaires,
- Apprécier la gestion et le traitement des valeurs,
- Mesurer le risque et en assurer le suivi.

Programme:

- Le rôle du service caisse et sa place dans l'organisation de l'agence;
- Les différentes catégories de comptes clientèles et conditions d'ouverture;
- Les incidents de fonctionnement du compte;
- Les autres services : virement, mise à disposition etc....
- Le chèque, instrument de paiement;
- Les différents types et forme de paiement;
- L'opposition au paiement d'un chèque;
- La délivrance et conservation de carnets de chèque.

Public concerné :

L'ensemble du personnel exerçant au sein des directions centrales et agences d'exploitation chargés du suivi et de la gestion des comptes et des mouvements de fonds, nouvelles recrues

Durée:

Deux (02) jours

Période:

Du 21 au 22/01/2017

Contactez-nous:

www.ifb.dz

« *Domaine des opérations courantes de banque* »

Les opérations de portefeuille

Objectifs:

A l'issue de la formation, les participants seront capables de:

- Maîtriser les services et produits bancaires,
- Apprécier la gestion et le traitement des valeurs,
- Mesurer le risque et en assurer le suivi.

Programme:

- Le rôle du service caisse et sa place dans l'organisation de l'agence;
- Les différentes catégories de comptes clientèles et conditions d'ouverture;
- Les incidents de fonctionnement du compte;
- Les autres services : virement, mise à disposition etc....
- Le chèque, instrument de paiement;
- Les différents types et forme de paiement;
- L'opposition au paiement d'un chèque;
- La délivrance et conservation de carnets de chèque.

Public concerné :

L'ensemble du personnel exerçant au sein des directions centrales et agences d'exploitation chargés du suivi et de la gestion des comptes et des mouvements de fonds, nouvelles recrues

Durée:

Deux (02) jours

Période:

Du 01 au 02/04/2017

Contactez-nous:

www.ifb.dz

« *Domaine des opérations courantes de banque* »

L'ouverture et la gestion des comptes bancaires

Objectifs:

Amener les agents du réseau d'exploitation à :

- Situer le compte comme premier jalon ouvrant la relation entre la banque et le client ;
- Appréhender tous les aspects techniques et juridiques qu'ils devront maîtriser pour l'ouverture, le suivi et la gestion des comptes bancaires.

Programme:

- Généralités sur le compte
- Les différentes catégories de comptes
- Les conditions d'ouverture
- Les formalités d'ouverture de compte
- Le fonctionnement du compte
- La clôture du compte

Public concerné :

- Agents chargés des comptes clientèle
- Conseillers clientèles et chargés de clientèle

Durée:

Trois (03) jours

Période:

Du 18 au 20/02/2017

Contactez-nous:

www.ifb.dz

« *Domaine des opérations courantes de banque* »

La manipulation et la conservation des espèces

Objectifs:

Amener les participants à :

- Maîtriser les aspects techniques de la manipulation et de la conservation des espèces.
- Cerner les risques liés à ce compartiment ainsi qu'à la gestion de l'encaisse.

Programme:

- Responsabilité et organisation
- Gestion de l'encaisse
- Manipulation des espèces

Public concerné :

Agents chargés de la manipulation des espèces « caissiers ».

Durée:

Trois (03) jours

Période:

Du 04 au 06/03/2017

Contactez-nous:

www.ifb.dz

Les ressources humaines et management

Thème 1: Maîtriser les écrits professionnels
« rédaction administrative »

Thème 2: Communication interpersonnelle
et développement personnel

Thème 3: Prévenir et gérer les conflits

Thème 4: La gestion du stress en milieu
Professionnel

Thème 5: La conduite de réunions pour les
managers opérationnels

« *Domaine des ressources humaines et management* »

Maîtriser les écrits professionnels « rédaction administrative »

Objectifs:

A l'issue de la formation les participants devront être capables de :

- Identifier les règles générales et les caractéristiques de la correspondance administrative;
- Appliquer les règles liées au style administratif (La présentation, les expressions, la ponctuation, la majuscule,...);
- Rédiger avec professionnalisme des lettres administratives, des rapports, des comptes rendus, des PV, des notes, ...

Programme:

- Les enjeux et l'intérêt des écrits administratifs et de la communication écrite dans une organisation ;
- Le style administratif et ses caractéristiques ;
- La présentation de la lettre administrative ;
- Formules et conseils généraux ;
- Les règles de la ponctuation ;
- L'emploi de la majuscule ;
- La lettre administrative :
 - ⇒ Lettre administrative « en forme administrative » ;
 - ⇒ Lettre administrative « en forme personnelle ».
- La note ;
- Le bordereau ;
- Le compte rendu ;
- Le rapport ;
- Le procès-verbal ;
- Le courrier électronique (courriel) ;

Public concerné :

- Responsables de structures ;
- Cadres administratifs ;
- Assistantes et secrétaires de direction

Durée:

Trois (03) jours

Période:

Du 27 au 29/05/2017

Contactez-nous:

www.ifb.dz

« *Domaine des ressources humaines et management* »

Communication interpersonnelle en milieu professionnel

Objectifs:

A la fin de la session, les participants doivent être capables:

- Expliquer le modèle de communication interpersonnelle;
- Citer les éléments et les contraintes à mettre en évidence lors de la communication ;
- Appliquer les attitudes d'écoute active ;
- Appliquer les techniques de communication interpersonnelle;
- Parler au public.

Programme:

- Enjeux et importance de la communication ;
- Typologie de la communication ;
- Les fondamentaux de la communication Les concepts de base;
- Les objectifs de la communication;
- L'émission Le processus de communication et ses éléments ;
- Modélisation du processus de la communication;
- Les obstacles de la communication ;
- Les distorsions de la communication;
- Le feedback et son importance;
- Le cadre de référence et son influence sur la communication;
- Les constituants du message en communication;
- Les erreurs à éviter en communication;
- Le monitoring de Soi;
- Ecoute active;
- Entrée en relation.

Public concerné :

-Personnels d'encadrement, directeurs, formateurs, accompagnateurs, facilitateurs, managers d'équipes, chargés de communication et du marketing, agents appelés à faire de la sensibilisation, personnels d'accueil...

Durée:

Trois (03) jours

Période:

Du 18 au 20/03/2017

Contactez-nous:

www.ifb.dz

« *Domaine des ressources humaines et management* »

Comment prévenir et gérer des conflits en milieu professionnel?

Objectifs:

La formation « gestion des conflits » vous permettra de prévenir les conflits, de les décoder et de limiter les tensions qui pourraient en découler du point de vue des autres et de vous-même.

Les participants seront capables de:

- Avoir une prise de conscience de soi-même et des autres;
- Apprendre les techniques d'une bonne communication et les attitudes permettant la gestion des conflits.

Programme:

- ⇒ Introduction;
- ⇒ Comment naît un conflit et ses différentes causes;
- ⇒ Les différents types de conflits;
- ⇒ Les principaux éléments d'un conflit;
- ⇒ Comment prévenir et gérer les conflits;
- ⇒ Rôle du leadership dans la gestion des conflits;
- ⇒ Résolution de conflits « cas pratiques »;
- ⇒ Evaluation finale et clôture.

Public concerné :

Cadres responsables ,
Manager, toute personne concernée par les conflits en milieu professionnel.

Durée:

Deux (02) jour

Période:

Du 17 au 18/06/2017

Contactez-nous:

www.ifb.dz

« *Domaine des ressources humaines et management* »

La gestion du stress en milieu professionnel

Objectifs:

Permettre aux participants d'avoir les outils essentiels permettant de prévenir et de faire face au stress afin d'augmenter le rendement du potentiel humain.

A l'issue de cette formation, chaque participant sera capable de:

- Prendre conscience et évaluer ses modes de fonctionnement face au stress ;
- Sortir de la passivité et agir positivement ;
- Renforcer la confiance en soi ;
- Mettre au point sa méthode personnelle antistress.

Programme:

- ⇒ Test de niveau de stress ;
- ⇒ Définition du stress ;
- ⇒ Prise de conscience ;
- ⇒ Les symptômes et les manifestations du stress professionnel ;
- ⇒ Comment faire face au stress (méthodes et outils) ;
- ⇒ Les différents stress ;
- ⇒ Les moyens pour prévenir le stress ;
- ⇒ Comment gérer les situations stressantes ;
- ⇒ Conseils pour gérer le stress ;
- ⇒ Plan d'action pour prévenir et gérer son stress.

Public concerné :

Cadres responsables ,
Manager, toute personne concernée par les conflits en milieu professionnel.

Durée:

Deux (02) jour

Période:

Du 25 au 26/02/2017

Contactez-nous:

www.ifb.dz

« *Domaine des ressources humaines et management* »

La conduite de réunions pour les managers opérationnels

Objectifs:

A l'issue de la formation les participants devront être capables de :

- Maîtriser les phénomènes de groupe et résoudre les problèmes en groupe.
- Conduire des réunions de manière efficace.

Programme:

- ⇒ Notions de base à connaître avant d'animer une réunion;
- ⇒ Préparation de la réunion;
- ⇒ Déroulement de la réunion;
- ⇒ Faciliter le travail du groupe;
- ⇒ Animation et gestion de la prise de parole;
- ⇒ Conclure une réunion;
- ⇒ Rédaction d'un PV de réunion;
- ⇒ Jeux de rôles.

Public concerné :

- Cadres;
- Managers.

Durée:

Deux (02) jour

Période:

Du 20 au 21/05/2017

Contactez-nous:

www.ifb.dz

Audit et contrôle

Thème 1: Le reporting bancaire « état déclaratif mensuel des banques selon le modèle 20R »

Thème 2: La lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme

Thème 3: le contrôle interne

« *Domaine de l'audit et contrôle* »

Le reporting bancaire « état déclaratif mensuel des banques selon le modèle 20R »

Objectifs:

A l'issue de la formation, les participants seront capables de:

- Renseigner l'état déclaratif en respectant l'ensemble de la méthodologie contenu dans l'instruction relative au modèle 20R;
- Comprendre et réaliser :
 - La sectorisation des unités institutionnelles ;
 - La classification des instruments financiers ;
 - Les règles de comptabilisation ;
 - L'agrégation et la consolidation ;
 - L'utilisation de l'état déclaratif à des fins de statistiques monétaires et financières.

Programme:

- ⇒ Notions préliminaires ;
- ⇒ Les unités institutionnelles;
- ⇒ Les instruments financiers;
- ⇒ Les règles de comptabilisation;
- ⇒ Agrégation et consolidation;
- ⇒ Utilisation de l'état déclaratif à des fins de statistiques monétaires et financières.

Public concerné :

-Responsables et cadres des directions de comptabilité et de reporting des banques et des établissements financiers.

Durée:

Trois (03) jours

Période:

Du 25 au 27/03/2017

Contactez-nous:

www.ifb.dz

« *Domaine de l'audit et contrôle* »

La lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme

Objectifs:

à l'issue de la formation, les participants seront capables de:

- Prendre conscience du phénomène lié au blanchiment des capitaux
- Cerner l'ensemble des éléments constituant le dispositif légal et les techniques mises en place pour lutter contre le blanchiment des capitaux.
- Prendre connaissance des points clés du cadre légal algérien et international.

Programme:

- ⇒ Première partie: Cadre légal et réglementaire
- ⇒ Deuxième partie: Méthodes de Blanchiment
- ⇒ Troisième partie: Obligations des assujettis
- ⇒ Quatrième partie: Risques et sanctions

Public concerné :

L'ensemble du personnel exerçant au sein des directions centrales et agences d'exploitation– chargés du suivi et de la gestion des comptes et des mouvements de fonds.

Durée:

Deux (02) jours

Périodes:

Du 04 au 05/02/2017

&

Du 29 au 30/04/2017

Contactez-nous:

www.ifb.dz

« *Domaine de l'audit et contrôle* »

Le contrôle interne

Objectif:

Permettre aux cadres participants d'appréhender et de maîtriser les principes et les mécanismes du contrôle interne ainsi que le cadre réglementaire y afférent.

Programme:

- ⇒ Introduction ;
- ⇒ Définition du contrôle interne ;
- ⇒ Les composantes du contrôle interne ;
- ⇒ Objectifs du contrôle interne.
- ⇒ Les principes du contrôle interne ;
- ⇒ Les risques bancaires ;
- ⇒ Les organes de contrôle ;
- ⇒ Les niveaux de contrôle.
- ⇒ Le cadre réglementaire du dispositif de contrôle interne ;
- ⇒ Les règles prudentielles ;
- ⇒ Le dispositif du contrôle interne (règlement 03-02 du 28 octobre 2002 portant sur le contrôle interne).
- ⇒ Obligations de reporting en matière de contrôle interne.

Public concerné :

Responsables et encadrement des structures centrales et du réseau d'exploitation.

Durée:

Trois (03) jours

Périodes:

Du 13 au 15/05/2017

Contactez-nous:

www.ifb.dz

« *Domaine de l'audit et contrôle* »

La conduite d'une mission d'audit

Objectif:

Permettre aux cadres participants de :

- Cerner les étapes essentielles d'une mission d'audit;
- Prendre en charge la préparation, le déroulement, la vérification et la rédaction du rapport d'audit

Programme:

- ⇒ Introduction générale à l'audit;
 - a. L'audit en général ;
 - b. Les différents types d'audit ;
 - c. Les normes d'audit ;
 - d. Les étapes de préparation, de déroulement et du suivi de l'audit.
- ⇒ Contrôles bancaires;
 - a. Spécificités de l'audit bancaire;
 - b. Les organes de contrôle des Banques et établissements financiers.

Public concerné :

Personnel exerçant dans les structures d'audit, de contrôle et d'inspection.

Durée:

Cinq (05) jours

Périodes:

Du 22 au 26/04/2017

Contactez-nous:

www.ifb.dz

Force de vente

Thème 1: Savoir accueillir et servir la clientèle en agence bancaire

Thème 2: Savoir vendre les produits bancaires

Thème 3: le marketing bancaire

« *Domaine de la force de vente* »

Savoir accueillir et servir la clientèle en agence

Objectifs:

A l'issue du séminaire, les participants seront capables de :

- Intégrer l'importance d'un bon accueil en terme d'image pour le client, d'organisation efficace du guichet et de traitement des opérations.
- Savoir appliquer les règles de base pour mieux communiquer avec le client en adoptant le comportement adéquat.
- Acquérir les réflexes et les comportements qui favorisent un accueil de qualité de la clientèle dans des situations difficiles.

Programme:

- Principes de base de la communication ;
 - ⇒ Le schéma de la communication;
 - ⇒ Les messages verbaux et non verbaux;
 - ⇒ Les Clefs du dialogue :
- Les fondamentaux de l'accueil :
 - ⇒ Les réflexes qui contribuent à améliorer son comportement en situation de réception d'un client ou d'un prospect ;
 - ⇒ Les comportements de base favorisant le premier contact avec le client ou le prospect ;
 - ⇒ Les règles à appliquer pour traiter les situations particulières de l'accueil :
 - ⇒ La tenue des locaux : guichet, hall et extérieur;
 - ⇒ Jeux de rôles;
- Les fondamentaux de la vente.

Public concerné :

- Personnels du front office, guichetiers, chargés de comptes, chargés de clientèle.

Durée:

Trois (03) jours

Période:

Du 28 au 30/01/2017

Contactez-nous:

www.ifb.dz

« *Domaine de la force de vente* »

Savoir vendre les produits bancaires

Objectifs:

A l'issue du séminaire, les participants seront capables de :

- Appliquer les techniques de vente et de communication à chaque étape d'une vente;
- Cerner les caractéristiques techniques du compte à vue packagé, des crédits immobiliers pour proposer ces produits en termes d'avantages pour le client;
- Savoir équiper et fidéliser sa clientèle en vendant par les avantages les produits et services de la banque en appliquant les techniques de marketing opérationnel.

Programme:

- Le vendeur et les étapes de la vente ;
 - ⇒ La situation de vente ;
 - ⇒ Le schéma de communication ;
 - ⇒ Les messages verbaux et non verbaux ;
 - ⇒ Les motivations et la typologie des crédits de la banque ;
 - ⇒ La découverte des besoins et la reformulation ;
 - ⇒ L'argumentation et le traitement des objections ;
 - ⇒ La conclusion et le suivi du client.
- Comment vendre les produits et services bancaires ;
 - ⇒ Caractéristiques techniques du compte à vue packagé et proposition du produit en termes d'avantages pour le client ;
 - ⇒ Construction d'un argumentaire de vente du compte à vue packagé ;
 - ⇒ Caractéristiques techniques du crédit immobilier et proposition du produit en termes d'avantages pour le client ;
 - ⇒ Construction d'un argumentaire de vente du crédit immobilier.

Public concerné :

- Personnels du front office, guichetiers, chargés de comptes, chargés de clientèle.

Durée:

Deux (02) jours

Période:

Du 10 au 11/06/2017

Contactez-nous:

www.ifb.dz

« *Domaine de la force de vente* »

Le marketing bancaire

Objectifs:

- A l'issue du séminaire, les participants seront capables de :
- Appliquer les techniques de vente et de communication à chaque étape d'une vente;
 - Cerner les caractéristiques techniques du compte à vue packagé, des crédits immobiliers pour proposer ces produits en termes d'avantages pour le client;
 - Savoir équiper et fidéliser sa clientèle en vendant par les avantages les produits et services de la banque en appliquant les techniques de marketing opérationnel.

Programme:

Accueil, présentation et expressions des attentes

Evaluation préliminaire (diagnostique)

Introduction

- ⇒ Les connaissances de base
- ⇒ Le marketing des services ou la servuction
- ⇒ Le marketing mix de l'entreprise de service
- ⇒ Les particularités du marketing bancaire
- ⇒ La satisfaction du client
- ⇒ Le suivi et la fidélisation de la clientèle
- ⇒ Evaluation finale et clôture

Public concerné :

- Directeurs d'Agence-cadres-Personnel en contact avec la clientèle
- Chargés de clientèle

Durée:

Cinq (05) jours

Période:

Du 06 au 10/05/2017

Contactez-nous:

www.ifb.dz

Le droit bancaire

Thème 1: La responsabilité du banquier

Thème 2: Le régime juridique des comptes bancaires

Thème 3: Le choix et la gestion des garanties bancaires

« *Domaine du droit* »

La responsabilité du banquier

Objectifs:

A l'issue du séminaire, les participants seront capables de :

- Identifier et comprendre les risques juridiques relatifs à l'accomplissement des opérations susceptibles de déboucher sur la responsabilité de la banque ;
- Pratiquer une politique de prévention des risques de responsabilité.

Programme:

- Principes généraux de la responsabilité civile et Pénale;
- La responsabilité du banquier vis-à-vis de ses clients
(dans le cadre de l'octroi de crédit);
 - ⇒ Fonctionnement du compte ;
 - ⇒ Gestion du portefeuille ;
 - ⇒ Rupture des concours ;
 - ⇒ Secret bancaire.
- Responsabilité du banquier vis-à-vis des tiers:
 - ⇒ La responsabilité pénale;
 - ⇒ La responsabilité civile

Public concerné :

Directeurs d'agences,
Chargés des engagements bancaires,
cadres des services juridiques...

Durée:

Trois (03) jours

Période:

Du 11 au 13/02/2017

Contactez-nous:

www.ifb.dz

« *Domaine du droit* »

Le régime juridique des comptes bancaires

Objectif:

Permettre aux participants d'appréhender et d'intérioriser les aspects juridiques des comptes bancaires à l'effet de mieux maîtriser le traitement, le suivi et la gestion des comptes de la clientèle.

Programme:

- La notion de Compte Bancaire ;
- Les principaux types de Comptes ;
- Le droit au Compte ;
- Le problème des interdits ;
- L'ouverture de compte aux personnes physiques :
 - ⇒ Aux incapables ;
 - ⇒ Aux mineurs ;
- L'ouverture de compte aux personnes morales ;
- Les problèmes des sociétés en formation ;
- Les problèmes liés au fonctionnement du Compte :
 - ⇒ Compte bancaire et secret bancaire;
 - ⇒ Les comptes à titulaires multiple;
- La clôture du compte;
- Les successions;
- Cas d'un contrat de compte et d'un contrat de prêt.

Public concerné :

- Employés chargés du traitement du compte bancaire ;
- Les chargés de clientèle ;
- Les conseillers de clientèle.

Durée:

Trois (03) jours

Période:

Du 18 au 20/03/2017

Contactez-nous:

www.ifb.dz

« *Domaine du droit* »

Le choix et la gestion des garanties bancaires

Objectif:

Permettre aux participants d'appréhender et d'intérioriser les aspects juridiques des comptes bancaires à l'effet de mieux maîtriser le traitement, le suivi et la gestion des comptes de la clientèle.

Programme:

- La notion de Compte Bancaire ;
- Les principaux types de Comptes ;
- Le droit au Compte ;
- Le problème des interdits ;
- L'ouverture de compte aux personnes physiques :
 - ⇒ Aux incapables ;
 - ⇒ Aux mineurs ;
- L'ouverture de compte aux personnes morales ;
- Les problèmes des sociétés en formation ;
- Les problèmes liés au fonctionnement du Compte :
 - ⇒ Compte bancaire et secret bancaire;
 - ⇒ Les comptes à titulaires multiple;
- La clôture du compte;
- Les successions;
- Cas d'un contrat de compte et d'un contrat de prêt.

Public concerné :

- Employés chargés du traitement du compte bancaire ;
- Les chargés de clientèle ;
- Les conseillers de clientèle.

Durée:

Trois (03) jours

Période:

Du 15 au 17/04/2017

Contactez-nous:

www.ifb.dz

Les opérations de financement

Thème 1: La comptabilité bancaire selon la réglementation de 2009 de la Banque d'Algérie

Thème2: le système comptable financier pour les « Crédit Men »

Thème 3: la facturation des crédits bancaires

« *Domaine des opérations de financement* »

La comptabilité bancaire selon la réglementation de 2009 de la Banque d'Algérie

Objectifs:

A l'issue du séminaire, les participants capables de :

- Expliquer les notions et aux mécanismes de la comptabilité bancaire ;
- Appliquer les règles de la comptabilité bancaire ;
- Identifier et maîtriser, à travers des cas et des exercices, toutes les composantes et les spécificités de la comptabilité bancaire.

Programme:

- Présentation générale;
 - ⇒ Règles de base ;
 - ⇒ Principes fondamentaux ;
 - ⇒ Lois et règlements;
- Les opérations en dinars;
- Les opérations en devises;
- Les opérations sur titres;
- Études de cas;
- Evaluation des apprentissages.

Public concerné :

-Cadres du réseau d'exploitation « back office » et des directions centrales en lien avec le thème.

Durée:

Cinq (05) jours

Période:

Du 11 au 15/02/2017

Contactez-nous:

www.ifb.dz

« *Domaine des opérations de financement* »

Le système comptable financier Pour « les Crédit-Men »

Objectifs: à l'issue de la formation, les participants seront capables de:

- Connaître le cadre conceptuel du Système Comptable Financier (SCF) ;
- S'adapter et se familiariser avec l'environnement financier et comptable ;
- Connaître les principes comptables admis ;
- Prendre connaissance des règles d'évaluation et de comptabilisations, du contenu et de la présentation des états financiers ainsi que de la nomenclature et des règles de fonctionnement des comptes;
- Lire, comprendre et analyser les états financiers ;
- Se prononcer sur le niveau de la situation financière et la solvabilité du client ;
- Calculer et apprécier les ratios ainsi que les indicateurs financiers ;
- Apprécier les objectifs et les projections à court et à moyen terme tracés par le demandeur du crédit.
- Prendre une décision objective et argumentée sur le dossier de crédit concerné.

Programme:

1ère session:

- Préambule ;
 - ⇒ Définition et champ d'application ;
 - ⇒ Cadre conceptuel des principes comptables et des normes comptables ;
 - ⇒ Organisation de la comptabilité ;
 - ⇒ Les états financiers.
- Règles d'évaluation et de comptabilisation;
- Les états financiers;
- Nomenclature et fonctionnement des comptes ;
- Sommaire sur le fonctionnement des comptes;
- Cas pratiques ;

..../....

Public concerné :

Cadres chargés du financement, de l'analyse et de l'évaluation des états financiers de l'entreprise (chargés d'affaires, chargés du crédit, analystes financiers, comptables...);
- Auditeurs ;

Durée:

dix (10) jours

en alterné

Périodes:

**Du 15 au 19/04/2017
1ère session**

**Du 06 au 10/05/2017
2ème session**

Contactez-nous:

www.ifb.dz

« *Domaine des opérations de financement* »

Le système comptable financier Crédit-Men

2ème session:

- Préambule ;
 - ⇒ La demande de crédit ;
 - ⇒ Le dossier de crédit ;
 - ⇒ Objectif du diagnostic économique et financier;
- Le diagnostic économique;
- Le diagnostic financier ;
- Analyse de la situation financière de l'entreprise;
- Les techniques d'analyse ;
- Cas pratiques.

Public concerné :

Cadres chargés du financement, de l'analyse et de l'évaluation des états financiers de l'entreprise (chargés d'affaires, chargés du crédit, analystes financiers, comptables...);
- Auditeurs ;

Durée:

dix (10) jours

en alterné

Périodes:

**Du 15 au 19/04/2017
1ère session**

**Du 06 au 10/05/2017
2ème session**

Contactez-nous:

www.ifb.dz

« Domaine des opérations de financement »**La facturation des crédits bancaires****Objectifs:**

Permettre aux collaborateurs de :

- Acquérir les connaissances de bases en matière d'opérations de crédits bancaires aux entreprises.
- Appréhender, comprendre et mettre en œuvre les techniques de base de tarification de crédit (frais de dossier, taux, TEG...).

Programme:

- ⇒ Introduction et entrée en matière ;
- ⇒ Le crédit ;
- ⇒ introduction : l'intermédiation bancaire, les différents types de crédit ;
- ⇒ Première partie : Rappel sur les conditions de banques.
- ⇒ La tarification bancaire ;
- ⇒ Rémunération des services bancaires ;
- ⇒ L'aspect réglementaire des conditions de banque.
- ⇒ Deuxième partie : L'échelle d'intérêt.
- ⇒ Méthode hambourgeoise ;
- ⇒ Structure de l'échelle d'intérêt.

Public concerné :

Chargés de crédit au niveau des structures centrales et du réseau d'exploitation.

Durée:

Deux (02) jours

Période:

Du 03 au 04/06/2017

Contactez-nous:

www.ifb.dz

◇ Journées d'études

Journées d'études

- Thème 1:** Comment lutter contre la fraude en commerce extérieur
- Thème 2:** Gestion et suivi des crédits aux particuliers
- Thème 3:** Les techniques d'évaluation de projet
- Thème 4:** Prévenir et lutter contre la fraude au sein de la banque/établissement financier
- Thème 5:** Le nouveau dispositif prudentiel de la banque d'Algérie
- Thème 6:** L'élaboration de la liasse fiscale et la détermination des résultats fiscaux
- Thème 7:** Les Organismes de Placement Collectifs en Valeurs Mobilières les « OPCVM »
- Thème 8:** Comment maîtriser et gérer les contrats de vente à l'international
- Thème 9:** La fiscalité applicable aux opérations bancaires
- Thème 10:** Le code des marchés publics
- Thème 11:** Comment gérer les relations avec l'administration fiscale
- Thème 12:** Comment gérer le renseignement financier et bancaire (nouvelles obligations prévues par la LF 2016 FACTA)
- Thème 13:** Comment gérer les incidents de fonctionnement des comptes
- Thème 14:** La validation des garanties
- Thème 15:** Le rôle des banques dans le financement des PME/PMI
- Thème 16:** La pratique des intermédiaires financiers en Algérie
- Thème 17:** La gestion des contentieux bancaire
- Thème 18:** Le recouvrement des créances et la mise en jeu des garanties
- Thème 19:** La veille et l'intelligence économique
- Thème 20:** La fiscalité internationale
- Thème 21:** Le crédit d'investissement
- Thème 22:** La rédaction d'un rapport d'inspection
- Thème 23:** Animation des points de bourses en agences bancaires
- Thème 24:** Appui aux activités à l'export
- Thème 25:** la fiscalité applicable à l'investissement
- Thème 26:** Le réescompte et le refinancement des établissements financiers
- Thème 27:** Le contrôle interne et conformité bancaire
- Thème 28:** Les nouvelles règles prudentielles

NB: Les invitations à la participation aux journées d'études vous parviendront vingt (20) jours au moins avant la date d'organisation de chaque manifestation de journées d'études.

Calendrier



*des séminaires
inter entreprises
1^{er} semestre 2017*

Calendrier de déroulement des formations inter entreprises

1^{er} semestre 2017

MOIS DE JANVIER		
<i>Thèmes de la formation</i>	<i>Jours de la semaine</i>	<i>Durées</i>
Les incoterms de la Chambre Internationale de Commerce (CCI)	Le 21/01/2017	01 jour
Les opérations de caisse	Du 21 au 22/01/2017	02 jours
Savoir accueillir et servir la clientèle en agence	Du 28 au 30/01/2017	03 jours
MOIS DE FEVRIER		
Les documents usuels du commerce extérieur	Le 04/02/2017	01 jour
La lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme	Du 04 au 05/02/2017	02 jours
La comptabilité bancaire selon la réglementation 2009 de la Banque d'Algérie	Du 11 au 15/02/2017	05 jours
La responsabilité du banquier	Du 11 au 13/02/2017	03 jours
La domiciliation et l'apurement des dossiers « import-export »	Du 18 au 20/02/2017	03 jours
L'ouverture et la gestion des comptes bancaires	Du 18 au 20/02/2017	03 jours
La gestion du stress en milieu professionnel	Du 25 au 26/02/2017	02 jours
MOIS DE MARS		
La manipulation et la conservation des espèces	Du 04 au 06/03/2017	03 jours
Les garanties bancaires internationales	Du 11 au 13/03/2017	03 jours
Le régime juridique des comptes bancaires	Du 18 au 20/03/2017	03 jours
Communication personnelle et développement personnel	Du 18 au 20/03/2017	03 jours
Le reporting bancaire « état déclaratif mensuel des banques selon le modèle 20R de la Banque d'Algérie	Du 25 au 27/03/2017	03 jours
MOIS D'AVRIL		
Les opérations de portefeuille	Du 01 au 02/04/2017	02 jours
Le crédit documentaire	Du 08 au 10/04/2017	03 jours
Le choix et la gestion des garanties bancaires	Du 15 au 17/04/2017	03 jours
Le système comptable financier Crédit-Men « session 1 »	Du 15 au 19/04/2017	05 jours
La conduite d'une mission d'audit	Du 22 au 26/04/2017	05 jours
La remise documentaire	Du 22 au 24/04/2017	03 jours
La lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme	Du 29 au 30/04/2017	02 jours

Calendrier de déroulement des formations inter entreprises

1^{er} semestre 2017

MOIS DE MAI		
<i>Thèmes de la formation</i>	<i>Jours de la semaine</i>	<i>Durées</i>
Le système comptable financier Crédit-Men « session 02 »	Du 06 au 10/05/2017	05 jours
Le marketing bancaire	Du 06 au 10/05/2017	05 jours
Le contrôle interne	Du 13 au 15/05/2017	03 jours
La conduite de réunion pour les managers opérationnels	Du 20 au 22/05/2017	03 jours
Maîtriser les écrits professionnels « rédaction administrative »	Du 27 au 29/05/2017	03 jours
MOIS DE JUIN		
La facturation des crédits bancaires	Du 03 au 04/06/2017	02 jours
Savoir vendre les produits bancaires	Du 10 au 11/06/2017	02 jours
Prévenir et gérer les conflits	Du 17 au 18/06/2017	02 jours



معهد التكوين المصرفي

Institut de la Formation Bancaire

Organisme demandeur de la formation

.....
.....

Le :

A,

Monsieur le Directeur des Formations Thématiques et Spécifiques

Objet : inscription

Nous vous confirmons par la présente l'inscription de nos collaborateurs dont les noms sont mentionnés sur le tableau ci-dessous.

Thème de la formation choisie	Nom et Prénom	Date de naissance(*)	Lieu de naissance(*)

Cachet et signature du responsable chargé de la formation

NB : A envoyer à l'IFB au plus tard 15 jours avant le démarrage de l'action de formation.

(*) Ces informations servent à établir les attestations de participation.

***Les thèmes de formation à
dispenser en spécifique ou
Inter-entreprises***

*Toute demande formation relative aux
thèmes ci-après sera prise en charge
dans les délais les plus adéquats*

Liste des thèmes de formation à dispenser en spécifique ou inter entreprise

Thèmes	Durées	Thèmes	Durées
La gestion des carrières	02 jrs	La gestion de la trésorerie bancaire	03 jrs
Identifier les besoins de la formation et réussir l'élaboration du plan de formation	03 jrs	Le contrôle de gestion	05 jrs
Formation pédagogique de formateurs	05 jrs	La lutte contre le blanchiment des capitaux	2 jrs
Maitriser les écrits professionnels « rédaction administrative »	03 jrs	Le contrôle interne	03 jrs
Prévenir et gérer les conflits	02 jrs	La conduite d'une mission d'audit financier	03 jrs
La gestion du temps et des priorités et l'organisation dans le travail	03 jrs	La modernisation du système budgétaire	03jrs
La gestion du stress en milieu professionnel	02 jrs	Les règles prudentielles	1 journée
Le coaching en leadership	02 jrs	Le système de management de la qualité selon la norme 9001.V2015	03 jrs
La rédaction des procédures	03jrs	Le tableau de bord qualité	03 jrs
Les techniques du marché de changes	02 jrs	Les incoterms de la CCI version 2010	1 journée
Savoir accueillir et servir la clientèle	02 jrs	Les documents usuels du commerce extérieur	1 journée
Le marketing bancaire	03 jrs	Le crédit documentaire	03 jrs
Le plan d'action d'une agence bancaire	03 jrs	La domiciliation et l'apurement des dossiers « import-export »	03 jrs
Le reporting bancaire (Etat déclaratif mensuel des banques Modèle 20 R	02 jrs	Les opérations sur devises	02 jrs
Les dispositions de la Loi de finances 2014, relatives aux écritures de fin d'exercices	03 jrs	Les garanties bancaires internationales	03 jrs
Techniques d'élaboration du cahier de charges	03 jrs	La manipulation et la conservation des espèces	03 jrs
Le financement du marché public	03 jrs	Le régime juridique des comptes bancaires « Instruction N°03-2012 du 26/12/2012 de la Banque d'Algérie »	03 jrs
Le marché financier	03 jrs	Le recouvrement des créances bancaires	03 jrs
Le marché monétaire	03 jrs	La responsabilité du banquier	03 jrs
Le Système Fiscal Algérien	03 jrs	Le choix et la gestion des garanties bancaires	03 jrs
La fiscalité des contrats internationaux	02 jrs	L'étude et l'analyse du risque du crédit bancaire	05 jrs
Le marché des valeurs du trésor	03 jrs	Le rating (la cotation-risque entreprise)	3 jrs
Animation d'un Point de bourse	06 jrs	L'évaluation économique et financière des projets d'investissements	05 jrs
Les nouveautés du code des marchés publics selon le Décret Présidentiel 10-236 modifié et complété	03 jrs	Droit des sociétés	03jrs
La monétique	01 jr	Le Système Comptable Financier	05 jrs

<i>Thèmes</i>	<i>Durées</i>	<i>Thèmes</i>	<i>Durées</i>
Le passage du bilan comptable au bilan fiscal « La liasse fiscale»	05jrs	Droit social et législation du travail « gestion des carrières »	05 jrs
Droit commercial	05 jrs	Droit social et la législation du travail « conflits individuels et collectifs du travail »	05 jrs
Comment gérer sa relation avec le fisc	02 jrs	Le financement des marchés publics	02 jrs
La gestion du risque pénal dans les marchés publics	02jrs	La fiscalité des investissements	02 jrs
La gestion du renseignement financier « FATCA »	02jrs	La fiscalité applicable aux assurances	05jrs
Terminaux de paiement électronique « T.P.E »	01jr	La communication interpersonnelle	03 jrs
Comment gérer les contentieux internationaux en commerce extérieur ?	03jrs	Lecture, interprétation et rédaction des contrats de vente à l'international	02jrs
Comment lutter contre les actes frauduleux en commerce international ?	03jrs	Comment gérer les opérations d'exportation ?	03jrs
Les modes de paiement à l'international	03jrs	Finances islamiques	03jrs
La fiscalité applicable aux opérations bancaires	10 jrs alternés	Force de vente et animation commerciale	10 jrs alternés
Le droit foncier	03 jrs	Lecture d'un dossier d'investissement	03 jrs
La veille stratégique et l'intelligence économique	03 jrs	La pratique des intermédiaires financiers en Algérie	02jrs
Les crédits à la consommation et la centrale des risques	02 jrs	La validation des garanties	02jrs
Techniques d'évaluation de projet	03 jrs	Gestion et suivi des crédits aux particuliers	05 jrs
Les marchés financiers islamiques	03 jrs	Ingénierie financière où la finance sur mesure	04 jrs
Introduction à la gestion des risques dans les banques islamiques	04 jrs	Méthodes de choix des investissements et des financements	05 jrs
Introduction à la gestion actif-passif (ALM)	05 jrs	Le leasing « crédit- Bail »	02 jrs
Organisation et gestion de la fonction recouvrement	02 jrs	Les opérations de caisse « front-office »	05 jrs
Comment dynamiser son équipe ?	06 jrs alternés	Le nouveau dispositif prudentiel de la Banque d'Algérie	05 jrs alternés
Chaine documentaire « commerciale et bancaire »	05 jrs	Les instruments cambiaux et les opérations de portefeuille	05 jrs
Le montage des dossiers de crédit d'investissement consortiaux	03 jrs	Le secrétariat des engagements	05 jrs
Evaluation patrimoniale d'entreprises vision d'un banquier	02 jrs	L'ouverture et la gestion des comptes de la clientèle	02 jrs
Le rééchelonnement	01 jr	Le diagnostic et l'évaluation financière de l'entreprise	05 jrs
Le financement du marché des professionnels et des petites entreprises	03jrs	La remise des effets à l'encaissement et la télé -compensation	02 jrs
La facturation des crédits bancaires	02 jrs	Lecture et interprétation des états financiers	03jrs
La fiscalité internationale	02jrs	Gestion des opérations d'exploitations	02jrs
Gestion des opérations à l'importation	03jrs	Les plans de continuité de l'activité	03jrs
Le contentieux bancaire	02jrs	Le rôle des banques dans le financement des PME/PMI	02jrs
Comment gérer les incidents de fonctionnement des comptes	02jrs	Les opérations de paiement et de règlement « Mouvements de fonds »	02 jrs
L'appui des activités à l'export (traitement des opérations d'exportation des biens ou de services)	05jrs	La relation banque/entreprise	03jrs

<i>Thèmes</i>	<i>Durées</i>	<i>Thèmes</i>	<i>Durées</i>
Le structure actuelle du Système Bancaire et Financier Algérien	02jrs	La remise des effets à l'escompte « dossiers risque »	03 jrs
L'audit dans les entreprises d'assurance	05jrs	Le chèque « instrument de retrait et de paiement »	02 jrs
L'audit financier et comptable	05jrs	La collecte des ressources « produits d'épargne et de placement »	02 jrs
L'audit de la fonction achats et approvisionnement	05jrs	Finances pour non financiers	05 jrs
La comptabilité bancaire « selon le règlement 2009 de la Banque d'Algérie »	05 jrs	Le paiement électronique et les moyens de paiement de masse	03 jrs
Elaboration et étude du plan de trésorerie de l'entreprise	03 jrs	Evaluation financière de projets assistée par ordinateur	05 jrs
L'audit opérationnel des fonctions et des processus	05 jrs	Responsables points de vente	10 jrs
L'audit de la fonction comptable	05 jrs		

Les durées de formation sont données à titre indicatif, elles sont susceptibles d'être modifiées en fonction des besoins, des objectifs exprimés par la banque ainsi qu'en fonction des pré requis des candidats à la formation

Cursus spécifiques développés (en intra) en formations alternées de courte, de moyenne et de longues durées au compte des divers partenaires (FACD, FAMD, FALD)		
Thèmes	Durée en jrs	Observations
Animation points de bourse agence	05	En partenariat avec la CO-SOB
Chargés de Crédit	18	
Nouvelles recrues	20	
Chargés de clientèle	22-27	
Chargés de clientèle « entreprises »	36	
Chargés de clientèle « particuliers »	21	
Formation d'inspecteurs	30	
Responsables Points de Vente	10	En partenariat avec le CFPB
La lutte contre le blanchiment des capitaux	1 à 2 jours	
Le Nouveau Système Comptable	5	
Le reporting bancaire	3	
La maîtrise du risque	5	
L'amélioration des écrits professionnels	3	
Construction d'un dossier d'investissement	4	
Fonction des gestionnaires d'agences	51	
Fonction des directeurs d'agences	20	
Professionalisation des cadres diplômés	24	
Comptabilité bancaire	10	
Perfectionnement des chefs de services « étranger/ Agence »	30	
Le diagnostic et évaluation financière de l'entreprise	10	
Le comportement commercial	3	
L'ouverture d'une nouvelle agence bancaire (formation de l'équipe)	45	
La formation des cadres d'exploitation bancaire	72	
Le management et ses outils ressources humaines	07	
Fiscalité bancaire	10	
Lutte contre le blanchiment des capitaux	05 jours	
Force de vente et animation commerciale	10	
Le coaching : commerce extérieur, secrétariat des engagements....	/	
Liste non exhaustive		



Nos PARTENAIRES



بنك الجزائر
BANQUE D'ALGERIE



• • •

« Faites-en partie »

Contactez-nous



M. BENALI Ali

Tél/fax:023-18-04-95
0661-68-65-23
0770-38-11-43
benali.ifb@gmail.com

M. LAHLOU Djamel

Tél:023-18-00-06
dlahlou.ifb@gmail.com

Mme HADJIMI

Tél/Fax:023-29-50-70
nkab.ifb@gmail.com

Melle BENBELKACEM

Tél/Fax:023-18-00-93
Benbelkacem.ifb@gmail.com

Mme BACHA

Tél: 023-18-04-90/05-04
fbacha.ifb@gmail.com

M. FELLAG Mohamed

Tél/Fax: 023-29-50-70
0797-92-85-90
mfellag.ifb@gmail.com

Mme FEKIR

Tél: Tél: 023-18-04-90/05-04
sfekir.ifb@gmail.com

Melle KHIARI

Tél: 023-18-04-90

« POUR CONTACTER LES AUTRES

STRUCTURES DE L'IFB »

Monsieur BENALI Ali
Directeur des Formations
Thématiques et Spécifiques
Tél et fax : **023-18-04-95**
E-mail : benali.ifb@gmail.com



Monsieur BENDAMARDJI
Farid
Directeur de l'Ingénierie
Pédagogique
Tél: **023-18-04-90**
E-mail : bendamardji.ifb@gmail.com



Monsieur KHEBAB
Abdelghani
Directeur des Formations
Diplomantes
Tél et fax : **023-29-50-66**
E-mail : khebab.ifb@gmail.com



Monsieur OUROUA
Mohamed
Conseiller Principal de
Gestion
Tél: **023-29-50-68**
E-mail : ouroua.ifb@gmail.com



Madame ZEHARAOUI
Ilhem
Directrice des Finances
Administration et Moyens
Tél et fax : **023-18-04-94**
E-mail : zeharaoui.ifb@gmail.com



Plan du site

