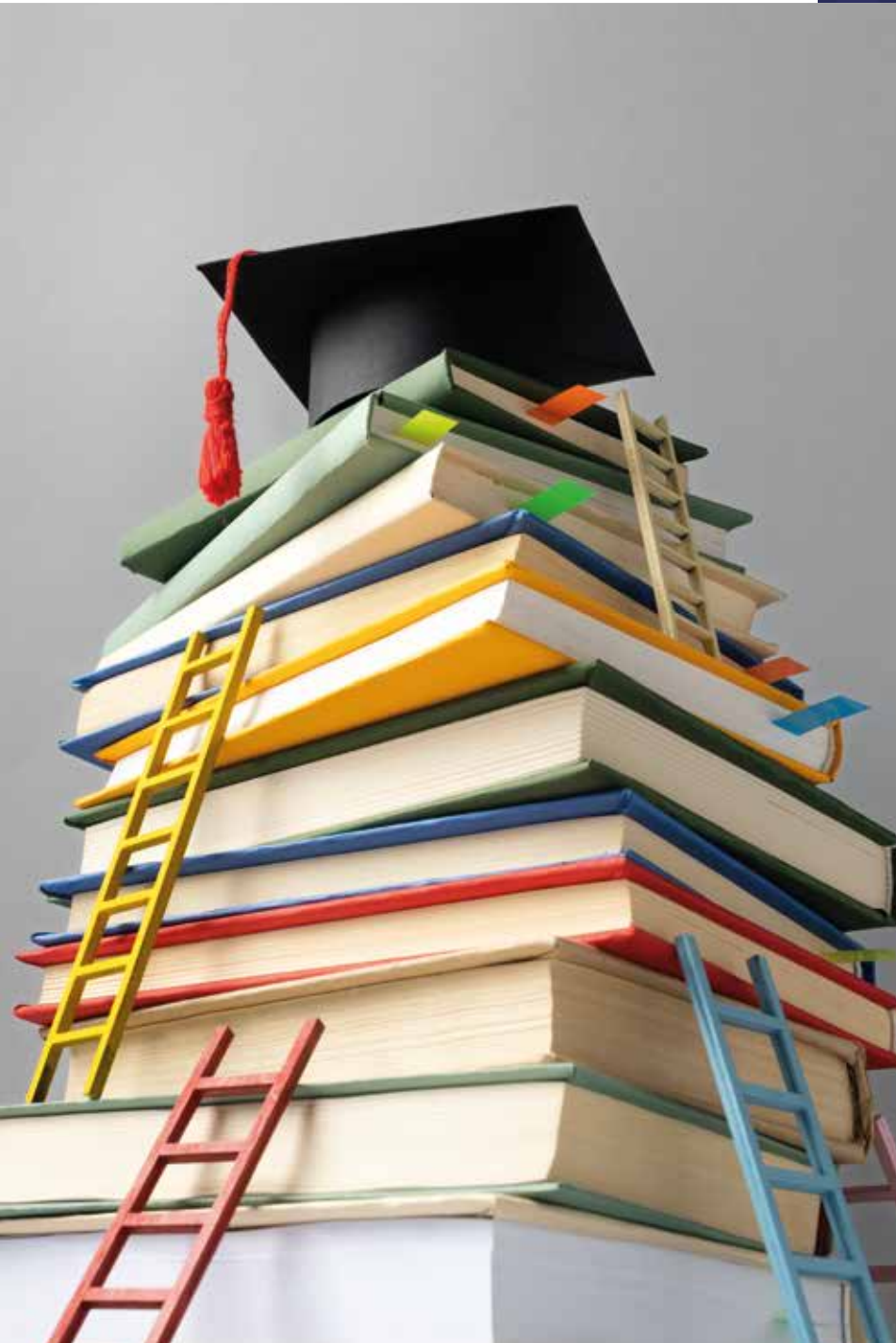




معهد التكوين المصرفي
ᄒᄒᄒᄒ ᄒᄒᄒᄒᄒᄒ ᄒᄒᄒᄒᄒᄒ
INSTITUT DE LA FORMATION BANCAIRE

Institut créé par les banques en 1989

CATALOGUE DE FORMATIONS 2025



- Diplômant
- Certifiant
- Qualifiant
- Accompagnement & Coaching



L'I.F.B, une formation, un métier,... un avenir.

www.ifb.dz

SOMMAIRE

MESSAGE DU DG

04 NOTRE IDENTITE

- L'IFB EN BREF
- NOTRE EXPERTISE
- NOS ENJEUX
- NOS VALEURS
- NOTRE POTENTIEL LOGISTIQUE

11 NOTRE OFFRE DE FORMATION

- VUE D'ENSEMBRE DE NOTRE OFFRE

13 LES FORMATIONS DIPLÔMANTES

- PARCOURS DIPLÔMANTS IFB
- LES PARCOURS DÉVELOPPÉS EN PARTENARIAT

21 LES FORMATIONS CERTIFIANTES

- PARCOURS DE FORMATIONS IFB
- PARCOURS DEVELOPPES EN PARTENARIAT

27 LES FORMATIONS QUALIFIANTES

- THEMATIQUES INTER ENTREPRISES
- FORMATIONS SPECIFIQUES
- LE E-LEARNING

53 CONSEIL & ASSISTANCE TECHNIQUE

58 NOUVEAUX ENTRANTS



INSTITUT DE LA
FORMATION
BANCAIRE

Mot du D.G

Chers clients et partenaires

Durant l'année 2024, l'IFB fête ses 35 ans en matière d'accompagnement des banques et des établissements financiers dans la formation et la certification de leurs collaborateurs.

En effet l'IFB existe juridiquement depuis le 04 juillet 1989, même si ses activités ont commencé en 1986 sous l'appellation GIF (Groupement Interbancaire de Formation), puis SIBF en 1989 et depuis 2012 IFB.

C'est toujours un grand moment de joie de fêter la longévité d'un Institut qui œuvre pour les autres, cela montre sa bonne santé et sa capacité à surmonter les épreuves du temps.

Cette capacité à durer est la plus belle preuve de réussite. Cela montre que, 35 ans après, les porteurs du projet de l'époque ne s'y sont pas trompés.

En effet, les membres fondateurs ont su anticiper et créer un organisme de formation pour former leurs collaborateurs au métier de la Banque.

Cette longévité montre aussi que les responsables de l'IFB ont toujours porté, à travers les années, des projets en phase avec les besoins des banques et des établissements financiers.

Cela prouve une capacité d'adaptation qui n'a rien d'évident et qui mérite d'être saluée.

La présence toujours plus forte de l'IFB 35 ans après sa création marque sa capacité d'écoute au secteur auquel il appartient.

Aujourd'hui, on peut dire que la place bancaire et financière a pleinement conscience de l'intérêt que peut jouer l'IFB dans la montée en compétence de ses collaborateurs.

Au fil de ces 35 années, les Banques et les Etablissements Financiers, notamment les Membres Associés, ont toujours été plus nombreux et nous souhaitons qu'ils le soient davantage à l'avenir.

Mais, que cet anniversaire soit également l'occasion de nous remémorer l'ensemble des actions développées au fil du temps et qui font aujourd'hui la particularité de l'IFB.

Il va sans dire que la qualité du capital humain est essentielle. Elle constitue le pilier central de la stratégie de l'IFB.

Aussi, il est important de souligner que malgré le développement important qu'a connu l'Institut depuis 35 ans, pour répondre aux besoins sans cesse croissants de la profession, il n'en demeure pas moins que l'effort devra se poursuivre compte tenu des attentes et des



ambitions de la corporation, qui, il faut le dire que jusqu'à présent ont toujours adhéré et donné à l'Institut le souffle nécessaire dans son entreprise de mettre en place une dynamique de formation à l'échelle nationale et au service de la place bancaire et financière.

Bien évidemment, je voudrais à la fin, rendre hommage :

> Aux fondateurs de l'IFB qui n'ont jamais cessé de nous soutenir, de nous accompagner durant ces 35 années.

> Aux partenaires nationaux et internationaux qui collaborent avec l'IFB au service de la profession bancaire et financière.

> A l'ensemble des intervenants et des formateurs de par la qualité de leur expertise et leur dévouement à l'Institut, ils sont au nombre de +300 formateurs actuellement.

> Aux anciens apprenants, à nos diplômés (ils sont aujourd'hui presque 12 000 dans le secteur bancaire et financier).

> Aux étudiants et apprenants d'aujourd'hui, en formation initiale ou continue (+6500 collaborateurs des banques et établissements financiers),

> Enfin aux collaborateurs d'hier et d'aujourd'hui qui, chaque jour, tout au long de ces 35 ans ont fait ce que l'IFB est devenue et travaillent à ce que l'IFB sera demain.

Longue vie à l'IFB !

Athmane MALEK
Directeur Général

Notre identité

Découvrez nous :

- 1. L'IFB en bref**
- 2. Notre expertise**
- 3. Nos enjeux**
- 4. Nos valeurs**
- 5. Notre potentiel logistique**



L'IFB EN BREF

La fiabilité, l'agilité et la performance réunies dans un institut moderne et ambitieux.



Mission

CONSEIL – ACCOMPAGNEMENT & SOLUTIONS

Une large offre de formations adaptées à tous les métiers de la banque, aux différents niveaux de la hiérarchie et à des prix judicieusement étudiés.

L'IFB vise la mise en commun de moyens pour réunir et fédérer les énergies et les compétences du secteur bancaire et financier à l'effet de développer de la formation professionnelle axée sur le métier de la banque.

Vision

LEADER DE QUALITE ET D'INNOVATION

Une orientation guidée par le bien-être de nos clients et par les défis de demain.

Dans un secteur qui évolue de plus en plus vite, l'IFB accentue sa détermination à asseoir les bases de sa stratégie commerciale en étant un pôle d'Excellence au service du développement des compétences des collaborateurs de la profession bancaire et financière.

Principes

PRINCIPES INCULQUÉS À TOUS NOS COLLABORATEURS

Des principes directeurs immuables qui font notre force

L'IFB prône avec force les principes fondamentaux de respect des engagements. D'ouverture et de transparence.

L'IFB ouvre au quotidien à demeurer accessible et à l'écoute de ses clients, de son environnement et aux idées nouvelles. Nous militons à être à la hauteur des attentes de notre bien le plus précieux « Nos Clients »

NOTRE EXPERTISE

01

ANALYSE DES BESOINS ET CONSEIL

Etudier vos projets et problématiques, afin d'évaluer, avec vous, la solution de formation la plus efficace et la plus appropriée à utiliser en fonction de votre budget, d'un calendrier adapté, mais surtout en fonction de votre stratégie et plan de formation global.

02

INGENIERIE PEDAGOGIQUE

Une conception pédagogique optimale, un fonds documentaire de plus de 800 documents (fascicules, guides, livrets formateurs, livrets apprenants...) propres à l'IFB. Choix pédagogiques (design et contenus) et des techniques de formation adéquates, eu égard aux objectifs, du public cible pour chaque formation.

03

ACTION DE FORMATION

Une palette d'offres dépassant les 300 thématiques prêtes à être développées toutes formules confondues, diplômantes, certifiantes, qualifiantes, en inter entreprises et/ou en spécifique avec une combinaison de modes (ou formules) d'apprentissage présentiels et distancielles complémentaires.

04

ACCOMPAGNEMENT, SUIVI ET EVOLUTION

Accompagnement au recrutement, évaluation en amont et en aval, suivi de la formation par le coaching soit en individuel, soit en groupe, aide à la sélection pour besoin de promotion interne et feed back des formations à travers des bilans pédagogiques détaillés.

NOS ENJEUX

01

UNE ORIENTATION OPERATIONNELLE

Conçues et animées par des professionnels (elles) du métier, les formations de l'IFB sont constituées, en grande partie, d'études de cas et de scénarios de situations professionnelles que les collaborateurs rencontrent au quotidien. L'approche s'appuie essentiellement sur la réflexion et la résolution de problèmes concrets issus de leur expérience et de jeux de rôle.

02

UNE VEILLE PEDAGOGIQUE ACTIVE

L'offre de l'IFB est en évolution continues pour répondre aux besoins évolutifs des Banques et Etablissements Financiers. Nos formations sont ainsi, continuellement en adaptation et refonte totale ou partielle. L'équipe des intervenants, composée de professionnels experts, est chargée de faire évoluer l'offre et d'en créer des nouvelles composantes qui constituent les nouveaux entrants de chaque exercice.

03

UNE REACTIVITE ACCRUE

L'équipe IFB est à votre disposition pour vous apporter dans les meilleurs délais les solutions les plus adaptées à vos besoins en inter, en intra, en cursus ou en parcours sur mesure.

04

FLEXIBILITE & ADAPTATION

En plus de la diversification dans les thématiques, l'IFB vous propose la possibilité de délocalisation de ses actions de formation, la modernité dans ses moyens de diffusion et dans ses modes de développement, le professionnalisme de son corps professoral et ses tarifs les plus compétitifs sur le marché de la formation bancaire en Algérie.

NOS VALEURS

01

QUALITÉ

- > Mettre en œuvre des offres de formation en tenant compte des besoins des banques.
- > Contribuer à la qualité en veillant à une utilisation optimale des ressources.
- > Générer des mesures d'amélioration issues des évaluations.

02

RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT

- > Encourager la conception de dispositifs et la mise en œuvre de processus innovants.
- > Promouvoir les nouvelles technologies.
- > Veiller à l'évolution de l'ingénierie de formation, Promouvoir la recherche dans le domaine de la pédagogie et de l'éducation des adultes, en partenariat avec les organismes de formations (locaux et internationaux) et Hautes Ecoles .

03

PARTENARIAT

- > Construire des référentiels de bonnes pratiques tout en renforçant les synergies interprofessionnelles et inter institutionnelles,
- > Garantir l'expertise et le conseil pédagogique,
- > Développer des partenariats avec des expertises nationales et internationales soutenant le développement ou le transfert de pratiques innovantes en s'appuyant sur des coopérations entre les acteurs de la formation.

04

DÉVELOPPEMENT DE COMPÉTENCES

- > Identifier, analyser et répondre aux besoins de développement des compétences des collaborateurs, selon les plans pluriannuels institutionnels, notamment les politiques de gestion des ressources humaines.
- > Promouvoir le transfert des acquis dans la pratique professionnelle.

05

DÉONTOLOGIE ET ÉTHIQUE

- Pratiquer les règles déontologiques et d'éthique de la formation, notamment :
- > L'engagement professionnel.
 - > le respect de la confidentialité des données.
 - > Le respect des valeurs institutionnelles et individuelles.

NOTRE POTENTIEL LOGISTIQUE



SALLE DE COURS

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. 15 Salles pédagogiques équipées de tout les moyens d'animation, Tableau à papier, tableau blanc, data show, climatisation et autres.

PARKING

Avec une capacité de contenance allant jusqu'à 150 véhicules.



RÉFECTOIRE

D'une capacité de réalisation de services d'une soixantaine de personnes à la fois.

CENTRE DE DOCUMENTATION

Le centre de documentation abrite actuellement plus de 2300 ouvrages dans 700 titres répartis en 16 familles thématiques qui sont mis à la disposition de plus de 1000 inscrits ainsi que plus de 250 animateurs.





SALLES DE RÉUNIONS

Deux (02) salles de réunion équipées, une au siège de l'institut et l'autre au niveau du centre de formation en plus d'une salle d'animateurs.

ATELIER DE REPROGRAPHIE

Totalement équipé (photocopieurs, dupli-copieurs, rassembleuse, massicot et une encolleuse) l'atelier assure à travers un calendrier le tirage de plus de 60 000 documents pédagogiques/an.



ESPACES JARDINS ET COURS

Bien entretenus, ces espaces peuvent accueillir différents événements occasionnels tel que, des cérémonies de remise de prix, des collations, des rencontres et autres.

CAMPUS NUMÉRIQUE



SALON D'ACCEUIL

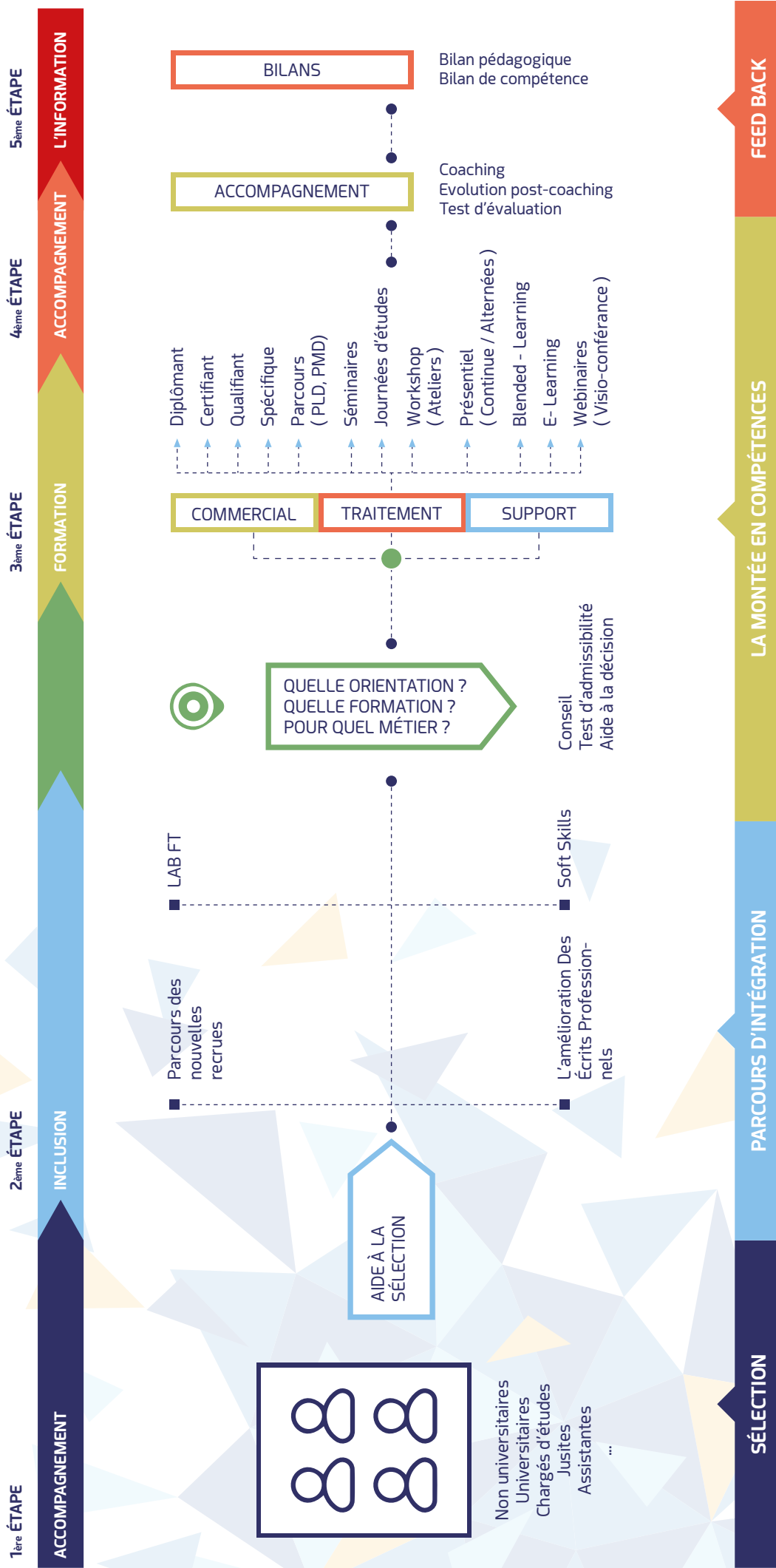
Notre Offre de formation

Découvrez notre offre de formation

- 1. Vue d'ensemble de l'offre**
- 2. Les Formations diplômantes**
- 3. Les Formations Certifiantes**
- 4. Les Formations Qualifiantes**
- 5. Conseil & Assistance**



VUE GLOBAL DE NOTRE OFFRE



FORMATIONS DIPLÔMANTES

Formations sanctionnées par des diplômes



INSTITUT DE LA
FORMATION
BANCAIRE

NOS PARCOURS DE FORMATION

Certificat de Culture Bancaire (C.C.B)

Brevet Bancaire (B.B)

Diplôme d'Études Supérieures de Banque (D.E.S B)

Diplôme d'Aptitude Professionnelle en Banque (D.A.P.B)

PARCOURS DÉVELOPPÉS EN PARTENARIAT

ITB Management

PGS en Finance Islamique

LE CERTIFICAT DE CULTURE BANCAIRE (C.C.B)

OBJECTIFS VISÉS :

A la fin du cursus de formation l'apprenant sera capable :

- >D'exécuter des opérations élémentaires de banque de front office et back office.
- >De découvrir les éléments de l'environnement économique de la banque.
- >De rédiger ou de renseigner, de manière acceptable, les documents administratifs usuels.

PUBLIC CONCERNÉ :

Le CCB est destiné aux employés de banque débutants, occupant des postes d'exécution dans l'exploitation.

DÉROULEMENT :

Deux (02) années d'études en alternance, à raison de 02 jours par mois.

INFORMATION :



Formation présentielle



En inter-entreprises



29 jours de formation



Site de formation IFB
à Dely Ibrahim



LE BREVET BANCAIRE (B.B)

OBJECTIFS VISÉS :

A la fin du cursus de formation l'apprenant sera capable :

- > De réaliser des opérations de banque assez élaborées avec peu de supervision,
- > D'appréhender le contexte économique et juridique global de ces opérations.
- > D'assurer de manière convenable, des opérations usuelles de reporting et de rédaction administrative.

PUBLIC CONCERNÉ :

Le BB est destiné aux employés de banque ayant une expérience de banque dans l'exploitation.

DÉROULEMENT :

Trois (03) années d'études en alternance, à raison de 02 jours par mois.

INFORMATION :



Formation présentielle



En inter-entreprises



45 jours de formation



Site de formation IFB
à Dely Ibrahim



LE DIPLÔME D'ÉTUDES SUPÉRIEURES DE BANQUE (DES BANQUE)

OBJECTIFS VISÉS :

Il a pour vocation de poursuivre les objectifs suivants :

- > Approfondir et élargir les connaissances Générales et professionnelles.
- > Renforcer l'aptitude à la recherche.
- > Développer le sens de l'analyse.
- > Tendre l'esprit de synthèse

PUBLIC CONCERNÉ :

Le DES est destiné aux lauréats du CPES Banque (une 01 année d'études préparatoires).

Le CPES Banque est destiné à tous les universitaires des filières financières ou non financières.

Son objectif est d'assurer la mise à niveau et l'homogénéisation des connaissances des participants, en les dotant d'une solide assise dans des matières fondamentales aux métiers de banque, afin de rendre plus accessible les études supérieures bancaires .

DÉROULEMENT :

Deux (02) années d'études en alternance, à raison de 05 jours par mois

INFORMATION :



Formation présentielle



En inter-entreprises



33 jours de formation



Site de formation IFB
à Dely Ibrahim



LE DIPLÔME ITB – MANAGEMENT BANCAIRE EN PARTENARIAT AVEC L'ES Banque (ex: CFPB)

OBJECTIFS VISÉS :

ITB Management bancaire, un accélérateur de carrière qui vous permet:

- > d'acquérir des compétences mobilisables dans tous les métiers de la banque,
- > de devenir un manager bancaire capable de comprendre et de faciliter la transformation au cœur des équipes,
- > de faire converger plusieurs compétences (techniques, réglementaires, managériales).
- > d'offrir une plus forte employabilité et une capacité d'adaptation.

PUBLIC CONCERNÉ :

- > Collaborateurs bancaires, managers actuels ou souhaitant le devenir
- > Ayant déjà suivi une formation professionnelle ou initiale (D.E.S Banque, universitaires, écoles de commerce...)
- > Ayant une première expérience bancaire significative

DÉROULEMENT :

Quatre (04) Blocs de compétences en deux (02) années d'études.

INFORMATION :



Formation présentielle



En inter-entreprises



20 jours de formation



Site de formation IFB
à Dely Ibrahim



LE DIPLÔME D'APTITUDE PROFESSIONNELLE EN BANQUE (DAPB)

OBJECTIFS VISÉS :

- > Développer le savoir des collaborateurs par des acquisitions pédagogiques, techniques fondamentales et opérationnelles;
- > Développer le savoir faire des collaborateurs par des acquisitions et des aptitudes commerciales et opérationnelles fondamentales et pratiques;
- > Développer le savoir être des collaborateurs par des acquisitions comportementales.

PUBLIC CONCERNÉ :

- > Nouvelles recrues universitaires (avec moins de 3 années d'expériences) destinées aux métiers commerciaux ou de traitement ou de support.
- > Les collaborateurs de Banque en exercice qui désirent une mobilité transversale ou en reconversion.

DÉROULEMENT :

- 02 années sur deux (02) étapes :
- > Un tronc commun (1ère année) visant à acquérir et consolider les connaissances et les bonnes pratiques professionnelles (exercer dans un environnement bancaire en transformation).
 - > Une année de Spécialité (2ème année) visant à spécialiser le collaborateur dans un domaine de métier précis commercial ou opérationnel.

INFORMATION :



Formation présentielle



En inter-entreprises



53 jours de formation



Site de formation IFB
à Dely Ibrahim



PGS EN FINANCE ISLAMIQUE EN PARTENARIAT AVEC LA COSOB ET L'ESC

OBJECTIFS VISÉS :

- > Maîtriser les fondamentaux de la finance participative et utiliser ses outils dans l'exercice du métier.
- > Comprendre la démarche d'émission des produits financiers, leur mise en œuvre et le fonctionnement des marchés financiers dans l'optique de la finance participative.
- > Acquérir les outils d'analyse nécessaire à la spécialisation dans le domaine du management bancaire selon les règles de la shariaa.
- > Assurer un passage transparent et sécurisé des pratiques bancaires conventionnelles aux pratiques des banques islamiques.

PUBLIC CONCERNÉ :

Tout universitaire réunissant les conditions d'accès, d'être titulaires d'un diplôme bac+ 3 et justifier d'une expérience professionnelle significative.

DÉROULEMENT :

420 heures sur 18 mois d'enseignement organisées en 3 semestres.

INFORMATION :



Formation présentielle



En inter-entreprises



70 jours de formation



Site de formation IFB
à Dely Ibrahim



LES FORMATIONS CERTIFIANTES

Formations sanctionnées par des certificats



INSTITUT DE LA
FORMATION
BANCAIRE

NOS PARCOURS DE FORMATION

Chargé de Clientèle de Banque (C.C.C.B)

Maîtrise Et Gestion Des Risques De Credit Entreprise (MGRCE)

Financement du Commerce International (CPS en FCI)

PARCOURS DÉVELOPPÉS EN PARTENARIAT

Certificat des Professionnels du Marché Financier (C.P.M.F)

Conseiller PME

LE CERTIFICAT DE CONSEILLER DE CLIENTÈLE DE BANQUE (CCCB)

OBJECTIFS VISÉS :

Le programme que nous proposons a pour vocation de former des collaborateurs capables de prendre en charge et de gérer un portefeuille de clientèle particulier, professionnel et entreprise en capitalisant sur le partenariat avec le CFPB.

PUBLIC CONCERNÉ :

Personnel des agences dédiés au poste de chargé de clientèle qui ont pour mission de développer et de rentabiliser le portefeuille clients, d'assister et de conseiller la clientèle ainsi que de promouvoir auprès d'elle, les produits et services de la banque.

DÉROULEMENT :

15 jours organisés en 3 regroupements à raison de 05 jours /semaine.

INFORMATION :



Formation présentielle



En inter-entreprises



15 jours de formation



Site de formation IFB
ou Site de formation de la Banque.



MAÎTRISE ET GESTION DES RISQUES DE CREDIT ENTREPRISE (MGRCE)

OBJECTIFS VISÉS :

L'action de formation contribuera à l'opportunité d'acquérir les reflexes et le professionnalisme requis à l'instruction des demandes de crédit, à l'anticipation, à la maîtrise, au pilotage, au suivi et à la gestion des risques de crédit ; évidemment dans le respect de la réglementation prudentielle de la banque d'Algérie.

PUBLIC CONCERNÉ :

Le cycle de formation est ouvert à tout collaborateur en relation avec les entreprises (PME et grandes entreprises), ou en charge du contrôle des opérations réalisées sur ce marché de clientèle.

Ainsi, il est appelé à accueillir :

Les conseillers commerciaux « corporates » ou grands comptes, les chargés d'affaires, les chargés de clientèle et les chargés d'études; Les directeurs d'agences, les responsables point de vente; Les analystes crédit et collaborateurs des directions du crédit; Les contrôleurs internes; les inspecteurs; les auditeurs ...

DÉROULEMENT :

Un mode de formation proposé sous la forme interbancaire ou intra-bancaire.

Une animation confiée à des intervenants experts de l'IFB formés par le CFPB-PARIS.

INFORMATION :



Formation présentielle



En inter-entreprises



16 jours de formation



Site de formation IFB
ou Site de formation de la Banque.



LE CERTIFICAT PROFESSIONNEL SPÉCIALISÉ EN FINANCEMENT DU COMMERCE INTERNATIONAL. « CPS/FCI »

OBJECTIFS VISÉS :

Ce programme de formation a pour objectifs de doter le collaborateur activant dans le compartiment chargé des opérations à l'international:

- > De compétences d'analyse et de traitement de dossiers à l'import et à l'export,
- > De connaissances sur les règlements et procédures locales et internationales en vue de s'assurer de la conformité des transactions envisagées,
- > De compétences sur les procédures et techniques de paiement, de financement et de garantie des transactions commerciales internationales.

PUBLIC CONCERNÉ :

Le CPS/FCI s'adresse aux collaborateurs en poste de chargés des opérations du commerce extérieur.

ORGANISATION PÉDAGOGIQUE :

La pédagogie de ce programme se distingue:

- > Par l'implication des participants dans des travaux de préparation des cours, avant leur déroulement en salle,
- > Par la mise en œuvre de méthodes pédagogiques favorisant la participation, à travers des exercices et simulations proches des situations professionnelles réelles.

INFORMATION :



Formation présentielle



En inter-entreprises



22 jours de formation



Site de formation IFB
ou Site de formation de la Banque.



LE CERTIFICAT DES PROFESSIONNELS DU MARCHÉ FINANCIER (CPMF) EN PARTENARIAT AVEC LA COSOB

OBJECTIFS VISÉS :

IL permettra aux candidats qui auront réussi le parcours d'exercer une activité réglementée du marché financier.

Ce programme prépare à une qualification et une professionnalisation des apprenants appelés à exercer une activité réglementée du marché financier et qui impose notamment une formation exigeante sur l'organisation et la réglementation en Algérie, les spécificités des intervenants, l'introduction en bourse, l'évaluation des entreprises émettrices, la gestion des valeurs mobilières et du marché des dérivés et l'identification des risques liés aux activités sur les marchés financiers.

PUBLIC CONCERNÉ :

Le CPMF a vocation de former tous les acteurs du marché financier ou ceux désirant acquérir des connaissances reconnues dans ce domaine, en particulier les cadres des sociétés émettrices, les gestionnaires d'actifs au niveau des investisseurs institutionnels et les journalistes spécialisés en finance.

INFORMATION :



Formation présentielle



En inter-entreprises



32 jours de formation



Site de formation IFB
ou Site de formation de la Banque.



CERTIFICAT PROFESSIONNEL CONSEILLER PME « CPME » EN PARTENARIAT AVEC L'ES Banque (expertise CFPB)

OBJECTIFS VISÉS :

Le cursus vise à amener les participants à :

- > appréhender l'environnement économique de la PME,
- > maîtriser les principes de conduite d'une analyse économique de la PME,
- > savoir mener l'analyse du risque de la PME en analysant les données financières au regard des données ressortant de l'analyse de l'activité économique de l'entreprise,
- > proposer et mettre en place les techniques de financement adaptées aux besoins de la PME après avoir porté un jugement avisé sur l'objet du financement,
- > savoir gérer la relation de la banque avec une PME.

PUBLIC CONCERNÉ :

Ce certificat s'adresse à des collaborateurs désireux d'acquérir le savoir-faire technique, commercial et comportemental nécessaire à l'exercice du métier de Conseiller PME.

ORGANISATION PÉDAGOGIQUE :

La formation se compose de 3 unités recouvrant le marché et le client, l'analyse des besoins de financement et la gestion de la relation. 12 modules e-learning interactifs sont à suivre avant les journées en présentiel.

Leur objectif est l'acquisition des fondamentaux par :

- > une approche pédagogique dynamique alternant transmission de savoirs et questionnement,
- > des contenus riches et variés utilisant des schémas, des fiches de synthèse.

INFORMATION :



Formation présentielle



En inter-entreprises



14 jours de formation



Site de formation IFB
ou Site de formation de la Banque.



Les Formations Qualifiantes

Formations sanctionnées par des attestations



INSTITUT DE LA
FORMATION
BANCAIRE

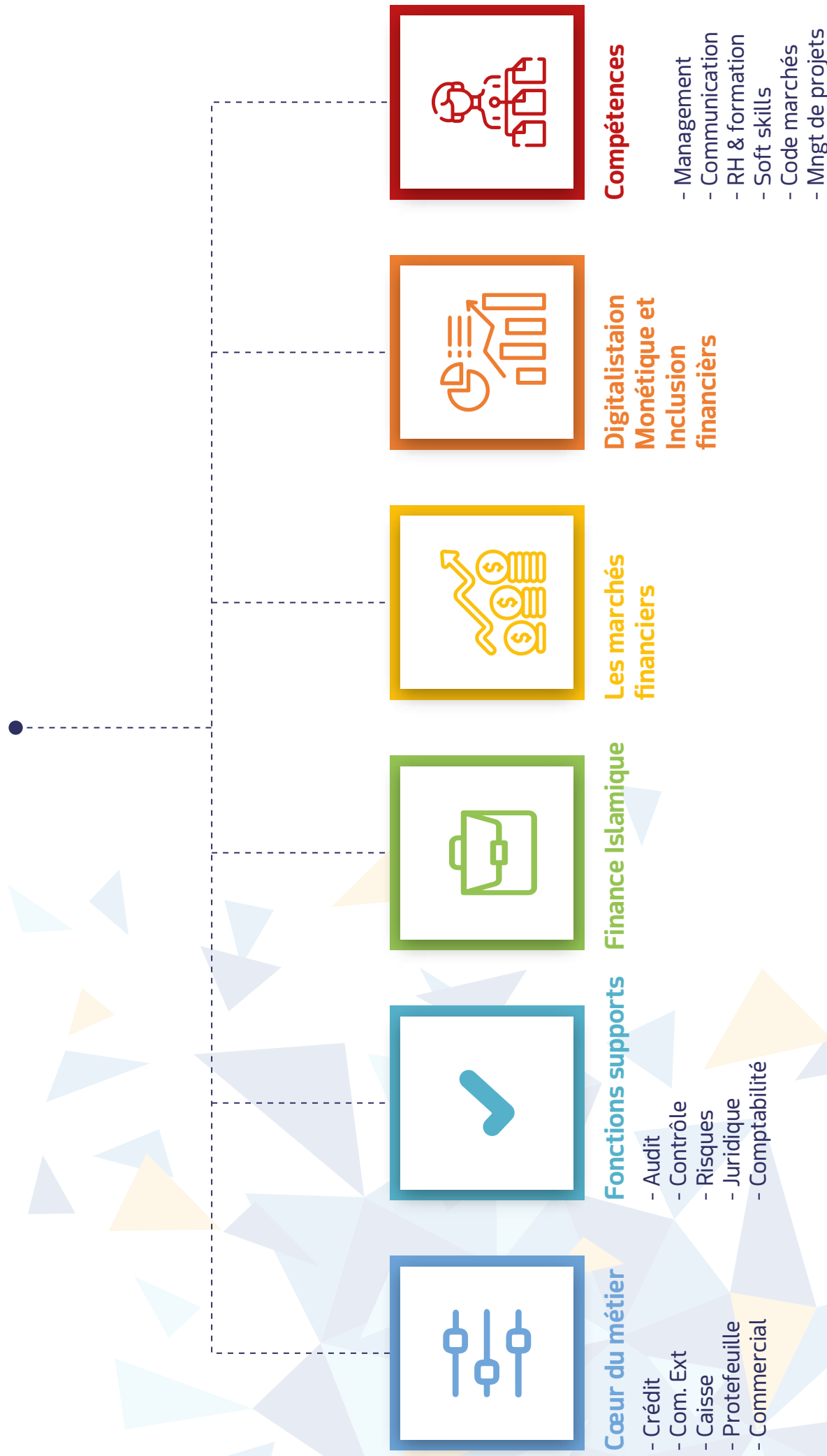
Séminaires inter-entreprises

Journées d'études

Formations à la carte

Parcours de formation

+ 300 Thématiques réparties sur six (06) familles de thématiques répondant aux besoins en compétences de la profession bancaire



LES FORMATIONS QUALIFIANTES

- 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 8 :** Les Organismes de Placement Collectifs en Valeurs Mobilières les «OPCVM»
- Thème 9 :** Comment maîtriser et gérer les contrats de vente à l'international.
- Thème 10 :** La fiscalité applicable aux opérations bancaires.
- Thème 11 :** Le code des marchés publics.
- 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.



**INSTITUT DE LA
FORMATION
BANCAIRE**



LES FORMATIONS QUALIFIANTES

- 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
- Thème 29 :** Les fondamentaux de la finance islamique
- Thème 30 :** Le bail commercial et le recouvrement de loyers impayés.
- Thème 31 :** Les techniques bancaires et les moyens de paiement
- Thème 32 :** Le management de projet

LISTE NON EXHAUSTIVE



**INSTITUT DE LA
FORMATION
BANCAIRE**



MANAGER D'AGENCE BANCAIRE (MAB)

OBJECTIFS VISÉS :

Le Cycle « MAB » vise à former des collaborateurs capables de :

- > Piloter leur agence sous une double approche, commerciale et risques.
- > Adopter les bonnes pratiques managériales pour la dynamisation de son équipe.

PUBLIC CONCERNÉ :

Le cycle s'adresse à des collaborateurs inscrits par leur établissement et exerçant au titre de :

- > Futurs Responsables d'Agences Bancaires.
- > Responsables d'agences bancaires nouvellement nommés.
- > Responsables d'agences bancaires en poste et souhaitant se professionnaliser.

INFORMATION :



Formation présentielle



En inter-entreprises



10 jours de formation



Site de formation IFB
ou Site de formation de la Banque.



AUDIT BANCAIRE

OBJECTIFS VISÉS :

Les apprenants seront en mesure ; à l'issue de cette formation de conduire une mission d'audit et la réussir et ce, depuis l'ordre de mission jusqu'à la production du rapport et le suivi des recommandations.

PUBLIC CONCERNÉ :

Cette formation est destinée aux futurs auditeurs et cadres évoluant dans les structures de contrôle et d'inspection.

PRÉREQUIS :

La formation requiert des connaissances techniques en matière de management; comptable; financière; acquis académiques et professionnels qui prédisposent le candidat à suivre la formation; maîtrise de la langue utilisée dans l'élaboration du rapport de mission.

APTITUDES PERSONNELLES :

Prédisposition à la communication, Aptitude au travail de groupe ; qualités personnelles.

APTITUDES PERSONNELLES :

Six (06) sessions de quatre (04) jours en alterné.

DÉROULEMENT :



Formation présentielle



En inter-entreprises



24 jours de formation



Site de formation IFB
ou Site de formation de la Banque.



MANAGEMENT DES CONTRATS & MARCHÉS PUBLICS (APGAM)

OBJECTIFS VISÉS :

- > Connaitre tous les aspects de la réglementation y afférent ainsi que le nouveau code des marchés publics en Algérie ;
- > Identifier les définitions, les obligations réglementaires, les dispositions et aspects de consultation ainsi que les différentes étapes de la passation, du contrôle et de l'attribution des contrats ;
- > Identifier les soumissionnaires, les clauses et obligations de recevabilité de l'offre ainsi que l'évaluation des offres ;
- > Connaitre et s'approprier les modalités d'application des contrats de la passation, les modifications ainsi que le règlement financier ;
- > Connaitre tous les types de sanctions ainsi que le prix et variations des prix des marchés ;
- > Connaitre les différentes opérations de réception des prestations et des fournitures ainsi que le régime des garanties
- > Connaitre les différents types de litiges, les modalités de leur règlement ainsi que les mesures de recours devant les tribunaux étatiques ;

PUBLIC CONCERNÉ :

- > Cadres des Banques et Etablissements Financiers ;
- > Cadres des Structures Commerciales, Achat et Approvisionnement ;
- > Membres de la Commission d'Ouverture des Plis et d'Evaluation des Offres ;
- > Membres de la Commission des Marchés

INFORMATION :



Formation présentielle



En inter-entreprises



46 jours de formation



Site de formation IFB
ou Site de formation de la Banque.



MANAGEMENT DE PROJETS

OBJECTIFS VISÉS :

Ce programme de formation est élaboré pour renforcer et consolider le socle de connaissances des participants en matière de techniques et méthodes de management de projets. Il vise surtout à inculquer aux cadres à fonctionner en mode projet en capitalisant de façon pratique et concrète les dix (10) domaines de connaissances tels que décrits dans le PMBoK du PMI (Project Management Institute).

PUBLIC CONCERNÉ :

- >Chefs et gestionnaires de projets.
- >Cadres supérieurs et responsables de structures ayant la responsabilités de piloter des projets.
- >Cadres d'appui intervenant dans la réalisation des projets (RH, finances, logistique, moyens généraux approvisionnement...etc) au compte des diverses structures de la banque.
- >Et tout cadre désirant fonctionner en mode de projet.

DÉROULEMENT :

Six (06) sessions de quatre (04) jours en alterné. Une (01) journée consacrée à l'évaluation finale .

INFORMATION :



Formation présentielle



En inter-entreprises



24 jours de formation



Site de formation IFB
ou Site de formation de la Banque.



FORMATION ET COACHING DES RESPONSABLES DE L'ANIMATION COMMERCIALE (FC. RAC)

OBJECTIFS VISÉS :

À l'issue du parcours, ils doivent être capable de:

- > Organiser et gérer les actions commerciales ;
- > Evaluer les performances ;
- > Proposer des plans d'actions correctifs ;
- > Renforcer la motivation des commerciaux ;
- > Coacher et accompagner les chargés de clientèle.
- > Etablir les états de reporting de l'agence et par région.
- > Cerner les enjeux du management par objectifs – MPO ;
- > Maitriser les méthodes et techniques d'analyse de l'environnement d'élaboration de matrices SWOT, propres à chaque agence de leurs périmètres respectifs ;

PUBLIC CONCERNÉ :

Cadres amenés à gérer le département commercial au niveau central et au niveau des directions des réseaux commerciaux.

DÉROULEMENT :

Les acquis de la formation seront renforcée pour des sessions de coaching individualisé par spécialistes qui interviendront pour apprécier le transfert des savoirs faire et des comportements sur le terrain.

A l'issue de la session de coaching, un plan de progrès personnalisé est livré au Responsable de l'Animation Commerciale lui permettant d'avantage de professionnalisme.

INFORMATION :



Formation présentielle



En inter-entreprises



20 jours de formation



Site de formation IFB
ou Site de formation de la Banque.



PARCOURS QUALIFIANTS EN FINANCE ISLAMIQUE

OBJECTIFS VISÉS :

Accompagner la montée en compétences des ressources humaines des banques et guichets islamiques.

PUBLIC CONCERNÉ :

Un cursus générique de base s'adresse à tout intervenant dans le domaine de la finance islamique, il s'articule autour de quatre (04) thématiques :

- > Initiation en finance islamique et en cadrage charaïques et réglementaire et institutionnel.
- > Les normes charaïques de l'AAIOFI pour les produits de la finance islamique.
- > Les produits et les modes de financement islamique.
- > La gestion des risques en finance islamique.

LES FORMATIONS MÉTIERS EN FINANCE ISLAMIQUE :

Les commerciaux:

La vente des produits et prestations de la finance islamique (03 à 05 jours).

Les Auditeurs chariaa:

Devenir auditeur chariaa. (23 jours avec possibilité d'adaptation)

INFORMATION :



Formation présentielle



En inter-entreprises



06 jours de formation



Site de formation IFB
ou Site de formation de la Banque.



PARCOURS QUALIFIANTS EN FINANCE ISLAMIQUE (SUITE)

PARCOURS D'INTEGRATION EN FINANCE ISLAMIQUE :

Les chargés de financement: (Les crédits Man):

- > LA MOURABAHA
- > LA MOUCHARAKA
- > LA IDJARA
- > LA MOUDHARABA et les contrats d'investissement.
- > Autres mode de financement (Salem, Istisnaa...)
- > Les risques de financement en finance islamique.

PARCOURS D'INTEGRATION EN FINANCE ISLAMIQUE :

Le commerce international:

Les spécificités du commerce de financement et de gestion des opérations de COMEX en finance islamique.

Les juristes:

- > Les problématiques juridiques et charaïques en finance islamique.
- > Le recouvrement des créances en finance islamique.
- > Droit des affaires musulman (Fikh El Mouaamaletes)
- > Les spécificités des contrats en finance islamique.

LES THÈMES DE PERFECTIONNEMENT :

- 01 . Fondamentaux et produits de la finance islamique
- 02 . La vente des produits bancaires islamiques
- 03 . Les risques des opérations bancaires islamiques
- 04 . Les techniques bancaires islamiques
- 05 . Les opérations de commerce international en finance islamique
- 06 . Les normes charaïques
- 07 . La rédaction des contrats de financement islamique et leurs caractéristiques
- 08 . La comptabilité appliquée aux opérations de financement islamique
- 09 . Assurance islamique (Takaful)
- 10 .Marketing bancaire en finance islamique
- 11 . La Gestion des risques liés aux financement islamique



**INSTITUT DE LA
FORMATION
BANCAIRE**



LE PLAN D'ACTION COMMERCIAL BANCAIRE (PAC)

OBJECTIFS VISÉS :

A l'issue de cette formation, les participants seront en mesure de:

- > comprendre que le PAC est un outil indispensable pour le manager d'une unité commerciale (groupe d'exploitation, business center, agence commerciale).
- > lire, exploiter et challenger les PAC présentés par son équipe de managers relais.
- > organiser et élaborer une analyse externe de son environnement direct et en mesurer les forces et menaces.
- > différencier la formulation d'une action de celle d'un vœu.
- > élaborer un plan d'action commercial dans le respect de la méthodologie.

A l'issue de cette formation, la banque bénéficiaire de la formation, parviendra à professionnaliser sa stratégie commerciale grâce à des données fiables recensées du terrain, analysées et traduites en actions concrètes et pertinentes.

PUBLIC CONCERNÉ :

- > Tous les managers de points de vente bancaires: Directeurs régionaux, Responsables de Business center, Directeurs d'agences bancaires.
- > Tous les intervenants dans la consolidation et validation des PAC: Direction commerciale, Direction marketing, animation commerciale, contrôle de gestion.

INFORMATION :



Formation présentielle



En inter-entreprises



05 jours de formation



Site de formation IFB
ou Site de formation de la Banque.



PMD EN COMPTABILITE BANCAIRE

OBJECTIFS VISÉS :

- > Comprendre les spécificités de la comptabilité bancaire.
- > Appréhender ses liens avec le déclaratif réglementaire.
- > Maîtriser les principes comptables de base.
- > Rendre accessible la lecture des documents de référence des banques.

PUBLIC CONCERNÉ :

- > Managers,
- > Cadres comptables
- > Analystes et professionnels de la banque désirant maîtriser les bases de la comptabilité bancaire et collaborateurs appelés à exercer des fonctions de comptabilité et d'audit.

DÉROULEMENT :

Séminaire de 02 à 03 jours, la formation assurera à votre établissement et à vos collaborateurs inscrits un retour sur investissement rapide et efficace, permettant ainsi à chacun d'atteindre un objectif commun : Maîtriser la comptabilité bancaire.

INFORMATION :



Formation présentielle



En inter-entreprises



10 jours de formation



Site de formation IFB
ou Site de formation de la Banque.



LE LEADERSHIP AGILE MANAGERS DE LA BANQUE

OBJECTIFS VISÉS :

- > S'approprier la posture de manager leader agile.
- > Appréhender les outils et leviers agiles pour créer un environnement de travail optimal.
- > Motiver durablement son équipe afin que ses membres donnent le meilleur d'eux-mêmes.
- > Promouvoir et accompagner son équipe vers l'agilité.

PUBLIC CONCERNÉ :

- > Responsables hiérarchiques/transversaux souhaitant développer l'agilité dans l'équipe :
- > Dirigeants.
- > Directeurs centraux.
- > Chefs de départements.
- > Directeurs régionaux.
- > Autres.....

DÉROULEMENT :

Possibilité d'un cinquième (5ème jour) consacré au rappel des fondamentaux du management .
(Organisation d'une sortie)

INFORMATION :



Formation présentielle



En inter-entreprises



04 jours de formation



Site de formation IFB
ou Site de formation de la Banque.



SOFT SKILLS

OBJECTIFS VISÉS :

Les soft skills, ou compétences douces, suscitent de plus en plus l'intérêt des entreprises bancaires. Pour être recruté, dans un premier temps, puis, et surtout, pour être performant au travail, les hard skills ou compétences techniques seules ne suffisent plus car on peut les déléguées aux systèmes d'informations, à l'inverse, les compétences comportementales, seul l'être humain est capable de les développer.

C'est pourquoi, collaborateurs s et managers doivent développer ces qualités non professionnelles mais très importantes dans l'évolution du monde du travail basé désormais sur l'échange et la communication.

PUBLIC CONCERNÉ :

> Développer les soft skills des collaborateurs à tous les niveaux de l'organisation et du travail en devenant un enjeu et un axe stratégiques.

> Comprendre que ces compétences sont des piliers des organisations attentionnées, résilientes et attractives.

DÉROULEMENT :

Cette formation ou cet accompagnement concerne l'ensemble des collaborateurs des banques et établissements financiers de la place.

INFORMATION :



Formation présentielle



En inter-entreprises



Site de formation IFB
ou Site de formation de la Banque.



CERTIFICAT DES PROFESSIONNELS DU CONTRÔLE PERMANENT (CPCP)

OBJECTIFS VISÉS :

A l'issue de la formation, chaque participant sera capable de Mener avec professionnalisme les activités de contrôle permanent bancaire.

PUBLIC CONCERNÉ :

Ce parcours constitue à la fois une formation de perfectionnement et/ou préparatoire, respectivement pour les cadres en poste ou prévus à devenir des :
Cadres affectés aux activités du contrôle permanent exerçant au niveau agence, régional au central (contrôleurs) ; Chargés du contrôle périodique (Cadres chargés des activités d'inspection et/ou des activités d'audit : auditeurs/inspecteurs) ; Chargé de la sécurité financière ; Responsables du contrôle périodique ; Surveillants permanents ; Superviseurs ; Chargés des procédures ; Responsables de la sécurité financière (blanchiment, fraude fiscale...) ; Responsables de la conformité et/ou du contrôle interne; Chargés de la conformité, des risques (Managers risques).

DÉROULEMENT :

- > La durée du parcours est de 46 jours alternés et étalés sur six (06) mois (09 sessions X 05 jours) dont deux jours d'évaluation (écrite et orale).
- > En cas de formation en INTRA, la durée et le contenu du programme pourront être revus pour une meilleure adaptation aux particularités et aux besoins de la banque.

INFORMATION :



Formation présentielle



En inter-entreprises



46 jours de formation



Site de formation IFB
ou Site de formation de la Banque.



DIGITALISATION, MONÉTIQUE ET INCLUSION FINANCIÈRE

CONTEXTE ET ENJEUX :

Dans le cadre de la réalisation du programme de formation relatif à la mise en œuvre du plan de développement du paiement électronique, dont le Comité de pilotage et de suivi est présidé par Monsieur le Ministre des Finances, l'IFB a été retenu à l'effet de procéder au montage et au déploiement d'une série d'actions de formation destinées aux collaborateurs relevant des structures centrales et du réseau d'exploitation de toutes les institutions adhérentes au Groupement d'Intérêt Economique Monétaire (GIE).

Les dites actions relèvent, également, de la stratégie globale des pouvoirs publics quant à la modernisation des prestations bancaires et la création des conditions propices pour endiguer les crises récurrentes de liquidité et insuffler davantage de dynamisme dans les circuits favorisant la digitalisation et l'inclusion financière.

Le développement des compétences des collaborateurs des banques dans le domaine des prestations digitalisées représente un enjeu majeur quant à diversifier l'offre de prestation et répondre à une clientèle orientée, de plus en plus, vers des services dématérialisés, instantanés et efficaces.

DÉROULEMENT :

34 thématiques d'une durée d'une journée à 6 jours. Les durées peuvent être ajustées en fonction des objectifs et des prérequis de la population cible.

INFORMATION :



Formation présentielle



En inter-entreprises



Site de formation IFB
ou Site de formation de la Banque.



CERTIFICAT D'APTITUDE JURIDIQUE BANCAIRE (CAJB)

OBJECTIFS VISÉS :

- >Cerner le périmètre d'intervention du professionnel de la banque investi dans les affaires juridiques et cerner les enjeux, les contentieux et les niveaux de complexité des problématiques juridiques bancaires ;
- >Assurer la veille juridique et réglementaire pour son organisme et statuer sur la non-conformité des actes de gestion, des contrats, des procédures;
- >Permettre à son organisme d'entretenir une relation saine avec la clientèle dans toute sa diversité et défendre au mieux les intérêts de la banque, prévenir et anticiper la survenance de problèmes et contentieux juridiques ;
- >Appuyer toute structure de la banque (ou de l'établissement financier) en lui fournissant une consultation/conseil juridique pertinente ;
- >Qualifier et gérer un incident de fonctionnement de compte ou de paiement de chèque ;
- >Evaluer le choix des garanties bancaires et procéder à leur validation ;

PUBLIC CONCERNÉ :

Chefs de département et sous directeurs de groupes régionaux /directions de réseaux des banques.
Directeurs et directeurs Adjointes des agences.

Responsables des services juridiques au niveau central, régional et agences et Chargés d'études des banques et juristes en charge des affaires juridiques et du contentieux au sein des structures centrales, régionales et locales (agences) ;

Personnel de la direction de l'organisation ; Personnel de la conformité ; Personnel en charge du recouvrement contentieux des créances et Personnel en charge de rédaction et de validation des cahiers de charges et des contrats ; Responsables et personnel des services administratifs, gestion des ressources Humaines, gestion des achats et des marches, gestion administratif du patrimoine et les services commerciaux.

INFORMATION :



Formation présentielle



En inter-entreprises



28 jours de formation



Site de formation IFB
ou Site de formation de la Banque.



LES FORMATIONS SPECIFIQUES

À LA CARTE (SUR MESURE)



INSTITUT DE LA
FORMATION
BANCAIRE

Directeur d'agence bancaire

PMD Cadres d'Exploitation d'agence bancaire

Directeur siège d'exploitation - Piloter une agence bancaire

Risques bancaires & Contrôle interne

Le contrôle interne

Parmi beaucoup d'autres

FORMATIONS À LA CARTE

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 COSOB
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 d'agence bancaire	10	
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	
Professionnalisation 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	
Liste non exhaustive		

DIRECTEUR D'AGENCE BANCAIRE (VERSION PLUS ENRICHIE DU MAB)

OBJECTIFS VISÉS :

Ce cycle vise à former des collaborateurs capables de :

- >Piloter leur agence sous une double approche, commerciale et risques.
- >Adopter les bonnes pratiques managériales pour la dynamisation de son équipe.

PUBLIC CONCERNÉ :

Le cycle s'adresse à des collaborateurs inscrits par leur établissement et exerçant au titre de :

- >Futurs Responsables d'Agences Bancaires.
- >Responsables d'agences bancaires nouvellement nommés.
- >Responsables d'agences bancaires en poste et souhaitant se professionnaliser.

DÉROULEMENT :

Le déroulement du cycle repose sur une articulation appropriée :

Le découpage de la formation est proposé en deux séminaires de cinq jours. Il peut néanmoins être adapté aux souhaits des banques selon les contraintes opérationnelles. Il est envisageable de créer des séances de deux à trois jours sur un rythme de trois semaines.

Son animation est assurée par des animateurs experts dans leurs domaines de compétences. Chaque animateur, habilité par nos soins, s'appuie sur des contenus et des séquentiels définis par nos services pédagogiques.

INFORMATION :



Formation présentielle



En inter-entreprises



Site de formation IFB ou au site de formation de la Banque ou à l'Hôtel



PMD CADRES D'EXPLOITATION D'AGENCES BANCAIRES

Modèle d'agence de Banque Commerciale universelle

OBJECTIFS VISÉS :

Ce parcours permettra à vos cadres d'exploitation de monter en compétences, à constituer un vivier de futurs responsables d'agences (chefs de services, directeurs adjoints, directeurs d'agences...) et de gérer et d'animer l'intégralité de la relation commerciale, d'organiser le plan d'action commerciale, de manager avec efficacité leurs forces commerciales dans le respect des normes et la gestion des risques mais aussi se professionnaliser au plan de l'acquisition des compétences techniques et des compétences comportementales principales du travail et du profil.

PUBLIC CONCERNÉ :

Cette formation s'adresse au cadres d'exploitation d'Agences :

- >Chargé de clientèle.
- >Chefs de services agences.
- >Directeurs Adjoints d'Agences.
- >d'Agences nouvellement en poste souhaitant se professionnaliser.
- >Autre profil régional ou central souhaitant se convertir à l'exploitation.

INFORMATION :



Formation présentielle



En inter-entreprises



55 jours de formation



Site de formation IFB ou au site de formation de la Banque ou à l'Hôtel



DIRECTEUR SIÈGE D'EXPLOITATION PILOTER UNE AGENCE BANCAIRE FORMATION + COACHING

OBJECTIFS VISÉS :

- > Préparer au pilotage d'une agence bancaire.
- > Monter en compétences managériales et commerciales pour assurer le pilotage d'une agence.
- > Monter en expertise pour développer son agence bancaire.
- > Piloter les objectifs et les concilier par rapport aux exigences réglementaires.
- > Acquérir des aptitudes managériales.
- > Dynamiser une équipe de collaborateurs.
- > Conduire un changement et se réappropriier la dimension commerciale de l'agence.
- > Piloter la performance.

PUBLIC CONCERNÉ :

- > Futurs Responsables d'Agences identifiés comme un vivier managérial et commercial,
Mais aussi:
- > Responsables d'Agences nouvellement nommés,
- > Directeurs d'Agences Bancaires en poste souhaitant se professionnaliser.

INFORMATION :



Formation présentielle



En inter-entreprises



45 jours de formation



Site de formation IFB ou au
site de formation de la Banque ou à l'Hôtel



PARCOURS RISQUES BANCAIRES & CONTRÔLE INTERNE

OBJECTIFS VISÉS :

- > Identifier les principaux risques bancaires.
- > Avoir une vision d'ensemble sur le processus de gestion de ces risques.
- > Bien appréhender leur mesure.
- > Avoir des notions de base sur leur couverture.
- > Intégrer le vocabulaire technique permettant de mieux dialoguer avec les équipes Risque et Gestion financière.

PUBLIC CONCERNÉ :

Cadres de Directions : Contrôle, Audit, Conformité, Finances, Comptabilité et Système d'Information.

DÉROULEMENT :

27 jours d'enseignement ; 3 jours de tests.

INFORMATION :



Formation présentielle



En inter-entreprises



30 jours de formation



Site de formation IFB ou au site de formation de la Banque ou à l'Hôtel



LE CONTRÔLE INTERNE

OBJECTIFS VISÉS :

Appréhender, mettre en œuvre et piloter un dispositif de contrôle interne.

PUBLIC CONCERNÉ :

- > Cadres des Banques exerçant ou appelé à exercer des activités en matière de d'audit et de contrôle.
- > Cadre opérationnel, risk manager, auditeur interne appelés à intervenir dans la mise en œuvre d'un dispositif de contrôle interne.

DÉROULEMENT :

Diffusée sur une courte période de six (06) jours autour de deux (02) modules dispensés sous forme de séminaire de trois (03) jours, la formation assurera à votre établissement et à vos collaborateurs inscrits un retour sur investissement rapide et efficace, permettant ainsi à chacun d'atteindre un objectif commun : contribuer au développement sein de l'activité bancaire de votre institution dans un contexte concurrentiel accru et des compétences de tous ceux qui en sont les acteurs.

INFORMATION :



Formation présentielle



En inter-entreprises



06 jours de formation



Site de formation IFB ou au site de formation de la Banque ou à l'Hôtel



LA LUTTE ANTI BANCHIMENT

OBJECTIFS VISÉS :

A l'issue des 02 jours de formation, chaque apprenant sera capable de:

- > Prendre connaissance des points clés du cadre légal et réglementaire Algérien ainsi que le dispositif mis en place au niveau international ;
- > Découvrir les pratiques et les opérations de blanchiment identifiées à ce jour ;
- > Cerner les obligations de l'organisme assujetti en matière de lutte contre le blanchiment d'argent;
- > Inclure une culture de vigilance au personnel formé pour ne pas être un facilitateur d'une opération de blanchiment d'argent ;
- > Appréhender l'impact potentiel que peut avoir le non-respect de la législation et mettre en évidence les risques et les sanctions encourus face à l'apparition d'opérations de blanchiment d'argent avérées.

PUBLIC CONCERNÉ :

Cette formation concerne l'ensemble du personnel des banques, établissements financiers, Algérie Poste et compagnies d'assurances. en particulier les collaborateurs en contact avec les clients.

INFORMATION :



Formation présentielle



En inter-entreprises



02 jours de formation



Site de formation IFB ou au site de formation de la Banque ou à l'Hôtel



CONSEIL & ASSISTANCE TECHNIQUE

Accompagnement et coaching



INSTITUT DE LA
FORMATION
BANCAIRE

Les tests de recrutement

Tests d'évaluation par métier

Le coaching

CONSEILS ET ASSISTANCES TECHNIQUES

INFORMATION :

L'IFB à travers la Direction de l'Ingénierie Pédagogique apporte son expertise aux clients (banques et autres) et ce dans les domaines suivants :

TEST DE RECRUTEMENT :

La DIP accompagne ses clients pour l'élaboration des tests de sélection au recrutement concernant leurs nouveaux futurs collaborateurs issus de différents profils (Chargés de clientèle d'études, juristes, ...) à travers la prise en charge de la conception des sujets, la supervision des tests et la correction des copies jusqu'à la transmission des résultats avec les appréciations individuelles des candidats.

TESTS D'ÉVALUATION PAR MÉTIERS :

L'opération étant très délicate exige la collaboration d'experts externe (parfois animateurs et/ou consultants) afin de concevoir des tests sur mesure qui prennent en considération les exigences des postes qui vont accueillir les collaborateurs proposés à la promotion. Un compte rendu détaillé est présenté, dans ces cas, à la banque.

AUTRES DOMAINE D'ASSISTANCE :

- >Analyse des besoins et préconisations dans le montage du plan de formation.
- >Montage de synopsis.
- >Le coaching du personnel de la banque au niveau des agences dans certains compartiments (commerce extérieur - caisse...)



**INSTITUT DE LA
FORMATION
BANCAIRE**



CADRE GÉNÉRAL :

La formation est destinée à accompagner les commerciaux ou la force de vente pour passer à une gestion commerciale dynamique et responsable de la relation client, orientée vers la rentabilité dans une démarche gagnant/gagnant.

Cette action de coaching est parmi les premières actions de ce genre dans notre environnement bancaire en général.

Elle peut représenter également pour le top management de la banque une opportunité unique de « détecter les "Talents" ».

Elle peut aussi représenter une occasion de « découvrir de futurs managers d'agences » et constituer ainsi un vivier managérial du réseau d'exploitation pour la Banque et un encadrement pour les futures implantations bancaires commerciales ou sièges d'exploitation.

Population concernée :

Commerciaux – Chargés de la Clientèle ayant suivi la formation dédiée le Certificat de Conseiller à la Clientèle de Banque - CCCB.

OBJECTIFS :

Cette action de coaching va contribuer :

- > à animer les chargés de clientèle d'engagement et de volonté à s'inscrire dans le changement.
- > à s'approprier la dimension commerciale et à la faire sentir à la clientèle.
- > à guider leur démarche commerciale et à connaître profondément la clientèle.
- > à mener des actions commerciales structurées et méthodiques.
- > à concrétiser et à suivre les actions menées.



**INSTITUT DE LA
FORMATION
BANCAIRE**



COACHING ANIMATEUR S COMMERCIAUX (ACCOMPAGNEMENT / DÉCOUVERTE DE TALENTS)

CADRE GÉNÉRAL :

Il s'agit d'un accompagnement personnalisé (individuel) ou en sous-groupes sur le terrain au niveau central, régional et dans les agences du réseau relevant du périmètre de l'animateur commercial dans son intervention d'accompagnement de la force de vente, les commerciaux, les chargés de la clientèle dans la réalisation de leurs objectifs commerciaux et l'identification des actions commerciales concrètes réalistes et réalisables pour permettre le développement commercial de la banque.

Population concernée :

Cadres amenés à gérer le département commercial au niveau central et au niveau des directions des réseaux commerciaux.

Durée :

Les modalités et la durée exacte du coaching seront arrêtées en commun accord avec la Banque.

Modalités :

Les actions de coaching Ani-Com, feront l'objet, d'un plan de progrès ou d'amélioration personnalisé pour chaque animateur commercial qui contient :

1. Un point sur la qualité d'appropriation de la formation par chaque animateur commercial.
2. Un point sur la qualité de déploiement ou de mise en œuvre de la méthodologie, des outils et des moyens de pilotage commercial et d'animation commerciale reçus en formation.
3. Un point sur les qualités managériales commerciales de chaque animateur commercial.
4. Les points de progrès à recommander pour chaque animateur commercial.

Chaque plan de progrès construit avec l'animateur commercial sera livré à la DRH et la Direction commerciale de la banque.

5. Un compte rendu global sur l'organisation, la gestion et la qualité du pilotage commercial et de l'animation commerciale au niveau coaché.

Ce compte rendu pourra être livré à la direction générale de la banque et à d'autres structures centrales.



**INSTITUT DE LA
FORMATION
BANCAIRE**



COACHING CHARGÉS DE CLIENTTELE ET CHARGÉS DE SERVICES

CADRE GÉNÉRAL :

Cette action de « Coaching » des Chefs de services de Clientèle et de chargés de clientèle dans leur milieu professionnel a pour finalité de les aider à mettre en application les connaissances et les aptitudes acquises lors de leur formation se rapportant à la gestion de la relation commerciale dans un contexte concurrentiel et organisationnel opéré et à s'ouvrir à la performance professionnelle.

Population concernée :

La population ciblée par cette opération de coaching est constituée des lauréats ayant obtenus au moins la note moyenne de 12/20 et plus de la formation intitulée « Certificat de Conseiller Commercial de Banque - CCCB »

Durée :

L'évaluation de la durée de l'action de coaching est construite sur une demi (1/2) journée par coaché pour quatre (04) heures maximum.

L'action de coaching se déroulera au niveau des agences de la banque, désignées par la Direction des Ressources Humaines.



**INSTITUT DE LA
FORMATION
BANCAIRE**



NOUVEAUX ENTRANTS

Accompagnement et réalisation



INSTITUT DE LA
FORMATION
BANCAIRE

La Cyber School

Certification des Administrateurs

L'Anglais pour les professionnels en E-Learning

L'ouverture du capital et l'introduction en bourse

LA CYBER SCHOOL

CADRE GLOBAL :

Pour pouvoir offrir des services innovants à ses clients, les Banques et Établissements Financiers doivent développer l'ouverture numérique, parallèlement la cybercriminalité s'intensifie et devient de plus en plus sophistiquée dépassant les frontières nationales et présentant un risque omniprésent.

Dans ce cadre, l'IFB en partenariat avec l'ABEF - Association des Banques et des Etablissements Financiers représentée dans ce contexte par la Commission de Sécurité du Système d'Information (SSI) constituée des Responsables de la Sécurité des Systèmes d'Information (RSSI) des Banques, a mis en place une stratégie de défense, déclinée dans un plan de formation pluriannuel (2022-2025), baptisé "Cyber school", visant à accompagner le capital humain qui est un maillon potentiel dans la lutte contre les cyber risques.

Ledit plan englobe une palette de parcours et d'actions de formation diplômant, qualifiant et certifiant ajustées aux besoins des BEF sur cet aspect.

Un catalogue détaillé du contenu du Cyber school est mis à votre disposition vous permettant d'identifier les actions à déployer ainsi que les profils concernés de votre Institution.

INFORMATION :



Formation présentielle / E-Learning



En inter-entreprises



Site de formation IFB ou au site de formation de la Banque ou à l'Hôtel.



CERTIFICATION DES ADMINISTRATEURS DE SOCIÉTÉS ET DE BANQUES ET ÉTABLISSEMENTS FINANCIERS – EN PARTENARIAT AVEC L'ENA

CADRE GLOBAL :

L'Institut de la Formation Bancaire (IFB) lance, en collaboration avec l'École Nationale d'Administration (ENA), une nouvelle formation dédiée aux Administrateurs des sociétés et des banques et établissements financiers.

Cette formation s'adresse à des Administrateurs en exercice, ou ceux ayant pris récemment leurs fonctions et/ou à de futurs Administrateurs, se préparant à intégrer un Conseil d'administration ; soucieux d'acquérir une certification académique et professionnelle.

Ce cursus, d'une durée de 12 jours pour les administrateurs des sociétés et de 18 jours, pour les administrateurs des BEF, en mode alterné à raison de deux (02) à trois (03) jours par mois, pourrait se dérouler en mode certifiant, couronné par un test d'évaluation de fin de parcours. Une certification co-signée (IFB-ENA) sera dès lors délivrée aux lauréats.

Le cas échéant, la formation pourrait être en mode qualifiant ; par conséquent une attestation de suivi de formation, également co-signée (IFB-ENA), sera délivrée aux participants.

Le programme, de haut niveau d'expertise, animé par des professionnels de l'administration et de la banque, vise la maîtrise des fondamentaux de la gouvernance, le renforcement des compétences des Administrateurs ainsi qu'à accroître l'efficacité des Conseils d'Administration.

INFORMATION :



Formation présentielle



En inter-entreprises



Site de formation IFB ou au site de formation de la Banque ou à l'Hôtel.



PROJET DE FORMATION L'ANGLAIS POUR LES PROFESSIONNELS EN E-LEARNING / EN PRÉSENTIEL

CADRE GLOBAL :

L'Algérie se met en Anglais, de plus en plus l'anglais, qui été jusque là la 3ème langue officielle, prendra part dans nos échanges, correspondances , entretiens ...etc,
C'est pourquoi, l'Institut de la Formation Bancaire (IFB) lance un projet de formation d'anglais pour les professionnels en E-Learning ou en présentiel.
Cette formation professionnelle qualifiante sera adapté au niveau du participant et de son objectif et traitera :
Des Lessons par unité programmable selon intérêts, motivation et buts,
Du lexique de banque « Word bank » commençant par les plus utilisés,
Du grammaire pour développer les compétences en communication.
De l'immersion dans de vrais médias dans des domaines au choix.
Conversation en groupe avec un tuteur « speaking tutor », Cette section vise le développement des compétences d'écoute, de compréhension et de communication (tenir une conversation).

INFORMATION :



Formation en E-Learning



En inter-entreprises / Spécifique



Site de formation IFB ou au site de formation de la Banque ou à l'Hôtel.



OUVERTURE DU CAPITAL DU & INTRODUCTION EN BOURSE – EN PARTENARIAT AVEC LA COSOB

CADRE GLOBAL :

Que l'on soit une jeune entreprise en forte croissance ou une entreprise bien établie, faire appel au marché financier est une décision stratégique et structurante.

Que l'on soit une entreprise privée ou publique, les motivations associées sont diverses.

La décision des autorités gouvernementales d'ouvrir le capital est éminemment stratégique et suggère une volonté de développement et de modernisation des banques ainsi qu'une transformation majeure de la gouvernance, de l'organisation, du management et du modèle de banque.

Les motivations sont nombreuses entre autre, la dynamisation du marché financier domestique et la modernisation de la banque.

Des hard Skills aux Soft Skills, la formation couvrira l'ensemble des thématiques et des étapes du processus de façon à rendre plus simple et plus aisée la transformation capitalistique de la banque.

INFORMATION :



Formation présentielle



En inter-entreprises



05/03/02 selon population ciblée



Site de formation IFB ou au site de formation de la Banque ou à l'Hôtel.





INSTITUT DE LA FORMATION BANCAIRE



15, Rue du languedoc - Air de France - Bouzaréah - Alger
 TEL : 023 18 05 04 / FAX : 023 18 04 94
 contact@ifb.dz
 www.ifb.dz