



FORMATIONS TRANSVERSES

2025



www.kereisformation.com



contact@kereisformation.com



[@kereisformation](https://www.linkedin.com/company/kereisformation)



INTRODUCTION

La formation, un levier de développement business et humain

Dans un monde en constante évolution, la formation continue est bien plus qu'un simple outil pour maintenir ses compétences à jour : elle est un véritable levier de transformation personnelle et professionnelle.

Chez Kereis Formation, nous avons conçu un programme pour les professionnels de la banque et de l'assurance, visant à répondre aux défis complexes de votre secteur tout en développant votre plein potentiel.

Nos formations ne se limitent pas à l'acquisition de compétences techniques ou métier. Elles intègrent également un volet essentiel : le développement de vos capacités relationnelles et de vos soft skills.

Que vous soyez un **commercial souhaitant renforcer vos techniques de vente**, un **manager cherchant à inspirer et motiver vos équipes**, ou un **chef d'entreprise désireux de maîtriser les outils digitaux**, nos programmes sont conçus pour vous accompagner à chaque étape de votre parcours.

En vous engageant dans cette démarche, vous ne développez pas seulement vos compétences, vous cultivez aussi votre leadership, votre adaptabilité et votre capacité à créer des relations de confiance avec vos clients, vos collaborateurs et vos partenaires. Investir dans votre formation, c'est investir dans votre avenir et dans celui de votre organisation.

Nos formations peuvent vous aider à devenir un acteur clé de la transformation de votre secteur, tout en révélant votre véritable potentiel et celui de vos collaborateurs.

LA FORMATION, À CHAQUE ÉTAPE DE LA VIE DU COURTIER

JE DEVIENS COURTIER

Programme de formation initiale :
IOBSP 150 h ou IAS 150 heures



JE ME FORME EN CONTINU

Formation annuelle obligatoire DDA 15h
Formation annuelle obligatoire DCI 7h
Complément RAC, Crédit Conso



JE MAÎTRISE LES OUTILS

Courtiers Crédit : Cifacil.IO
Formation Booster sa présence digitale
Formation Gérer sa e-réputation
Comprendre le CRM (customer relationship
management) avec Zoho
Comprendre et maîtriser les bases de l'IA



JE ME DIVERSIFIE

Formations complémentaires
(RAC, crédit Conso, IARD,
Prévoyance, Santé)
Gestion de Patrimoine,
Epargne, Retraite
IAS3>2>1...

JE ME DÉVELOPPE

Formations « soft skills »
Formations commerciales
Formations managériales



LA FORMATION, À CHAQUE ÉTAPE DE LA VIE DU SALARIÉ

JE DÉBUTE DANS LE MÉTIER

Programme de formation initiale :
IOBSP 150 h ou IAS 150 heures



JE ME FORME EN CONTINU

Formation annuelle obligatoire DDA 15h
Formation annuelle obligatoire DCI 7h
Complément RAC, Crédit Conso



JE MAÎTRISE LE DIGITAL

Le parcours client en digital
Formation e-réputation : avis clients, note
Google
Comprendre le CRM (customer relationship
management) avec Zoho
Comprendre et maîtriser les bases de l'IA



JE ME DÉVELOPPE

Formations « soft skills »
Formations commerciales
Formations managériales



JE DÉVELOPPE MES COMPÉTENCES

Formations complémentaires
(RAC, crédit Conso, IARD,
Prévoyance, Santé)
Gestion de Patrimoine,
Epargne, Retraite
IAS3>2>1...



POURQUOI DÉVELOPPER SES "SOFT SKILLS" ?

Les compétences techniques ne sont pas suffisantes pour développer l'activité : communiquer efficacement, entretenir un climat de confiance, savoir donner un feedback sont autant de « soft skills » qui permettent de développer l'activité et de se sentir mieux dans son travail.

À QUI S'ADRESSENT CES FORMATIONS ?

À tout type de collaborateur ou manager qui souhaite développer ses compétences relationnelles et de communication.

L'OFFRE DE FORMATION PROPOSÉE

Les formations que nous proposons sont conçues et animées par des professionnels, coaches certifiés RNCP ou personnes ayant occupé des fonctions managériales et sont adaptées à l'environnement du courtage et des compagnies bancaires ou d'assurance.

Nos formateurs connaissent parfaitement ce secteur et ses contraintes et les intègrent dans leurs programmes. Pour nous adapter encore mieux à vos besoins, nous concevons ou adaptons nos modules présentiels à vos spécificités et à vos équipes. N'hésitez pas à nous demander un devis personnalisé.

FORMATION

soft skills

E-LEARNING

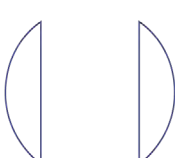
Modules



	Durée
Communication	15'
Confiance en soi	15'
Estime de soi	15'

BLENDED

Module

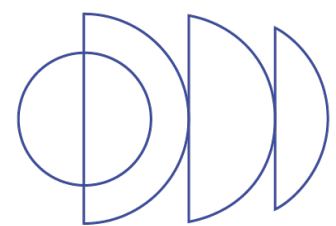


	Durée
Canaliser ses émotions au travail	10h (7h en présentiel + 3h en classe virtuelle)

PRÉSENTIEL / VIRTUEL

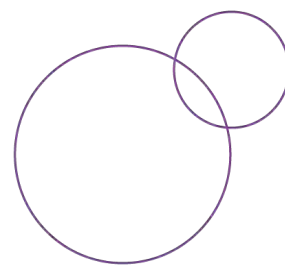
Modules

	Durée
Organisation et gestion du temps au travail	1 à 2 journées
Mieux se connaître pour mieux communiquer	1 jour
Devenir tuteur	1 jour
L'art de la supervision	1 jour



FORMATION

soft skills



PRÉSENTIEL / VIRTUEL

Modules	Durée
Gestion des émotions au travail	1 jour
Formation de formateur	1 jour
Gestion des appels difficiles	2 jours
Sublimer vos appels téléphoniques	1 jour
L'Art de la Négociation avec l'Ingénierie Relationnelle	2 jours
Formation sur la communication non-verbale	1 jour
Formation sur la gestion des conflits	2 jours
Analyse transactionnelle	3 jours
Accompagner les changements avec l'ingénierie relationnelle	2 jours
Négociation raisonnée	2 jours
Process Communication	3 jours
Développer son charisme et sa confiance en soi	2 jours
Être à l'aise dans ses écrits professionnels	2 jours



FORMATION

Commerciale et managériale

POURQUOI DÉVELOPPER CES COMPÉTENCES ?

Être un bon commercial ou un bon manager n'est pas inné. Il existe des techniques à mettre en place pour augmenter son efficacité et son impact, tant auprès de ses clients que de ses collaborateurs.

À QUI S'ADRESSENT CES FORMATIONS ?

Aux populations commerciales (face à face ou à distance) ou aux managers qui souhaitent développer leur impact.

L'OFFRE DE FORMATION PROPOSÉE

Nous proposons plusieurs niveaux de formations, en e-learning ou présentiel. Les formations en e-learning sont avant tout une sensibilisation à certaines problématiques de la relation client.

Les formations managériales sont en présentiel pour favoriser l'échange, la mise en situation et le feedback du formateur.

Les formations que nous proposons sont conçues et animées par des professionnels, coaches certifiés RNCP et adaptées à l'environnement du courtage et des compagnies bancaires ou d'assurance.

Nos formateurs connaissent parfaitement ce secteur et ses contraintes et les intègrent dans leurs programmes. Pour s'adapter encore mieux à vos besoins, nous concevons ou adaptons nos modules présentiels à vos spécificités et à vos équipes. N'hésitez pas à nous demander un devis personnalisé.

FORMATION commerciale

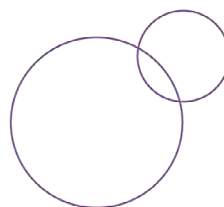
Renforcez vos techniques de vente et celles de vos collaborateurs et gagnez en impact pour développer votre business.

PRÉSENTIEL / VIRTUEL



Modules	Durée
Assertivité commerciale	1 à 2 journées
Sublimer ses appels téléphoniques	1 jour
Gestion des appels difficiles	1 jour
Améliorer ses écrits professionnels	1 jour
Gérer les clients difficiles	1 jour
Développer son impact commercial	1 à 2 journées
L'art de la négociation	1 jour
Négociation raisonnée	1 jour
Influencer avec Intégrité	1 jour
PNL (psychologie neuro linguistique) appliquée à la vente	1 à 2 journées
Entrer en contact avec aisance	1 jour

BLENDED



Module	Durée
Canaliser ses émotions au travail	10h (7h présentiel + 3h classe virtuelle)

FORMATION commerciale

Renforcez vos techniques de vente et celles de vos collaborateurs et gagnez en impact pour développer votre business.

E-LEARNING

Modules	Durée
Relation client	1h34
Vidéo introduction à la relation client	5'
Préparation de l'entretien de vente	15'
Contact client	10'
Connaissance client	25'
Convaincre le client	25'
Conclure la vente	15'



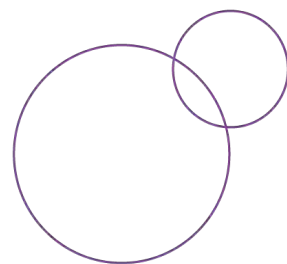
FORMATION managériale

Soyez un manager inspirant et motivant pour vos équipes ou développez le potentiel de vos collaborateurs clés.

PRÉSENTIEL / VIRTUEL



Modules	Durée
Développer son charisme et sa confiance en soi	2 jours
L'art du feedback	1 jour
Développer son leadership au quotidien	2 jours
Savoir gérer les conflits et cas difficiles	2 jours
Accompagner la transformation	2 jours
L'analyse transactionnelle comme outil managerial	3 jours
Maîtriser l'art de la supervision	1 jour
Recruter sans discriminer	1 jour
Manager à distance	1 jour
Comment devenir un nouveau Manager efficace et savoir gérer la Génération « Y »	2 jours
Maîtriser les entretiens de management	1 jour
Être tuteur d'alternant	1 jour



POURQUOI DÉVELOPPER SES COMPÉTENCES DIGITALES ?

Dans un secteur en constante évolution comme le courtage en assurance, il est aujourd'hui indispensable de développer ses compétences digitales. Ces compétences permettent aux courtiers de rester compétitifs et de répondre aux attentes des clients, de plus en plus connectés.

À QUI S'ADRESSENT CES FORMATIONS ?

Ces formations s'adressent essentiellement aux courtiers ou conseillers en gestion de patrimoine désireux de développer leur activité grâce au digital.

L'OFFRE DE FORMATION PROPOSÉE

Nous proposons plusieurs niveaux de formations, en e-learning ou présentiel pour accompagner la maîtrise des outils numériques, tels que les logiciels de gestion de relation client (CRM), pour améliorer l'efficacité d'une présence en ligne professionnelle, via un site web ou des réseaux sociaux, renforcer la visibilité et la crédibilité du courtier. Une meilleure compréhension des enjeux de l'acquisition digitale facilite également l'acquisition de nouveaux clients.

Nous pouvons adapter ces formations à vos besoins et votre maturité digitale.

FORMATION

Digitale et outils

Les parcours clients
en digital : SEO, SEA, formulaires,
leads...
Avoir une bonne présence digitale.



Les outils de CRM :
Cifacil.io (courtage credit)
ou CRM Zoho.

Transformer ses leads
en affaires : les étapes clé
d'un business digital.



Déjouer les pièges du digital :
réglementation et cyber-sécurité.

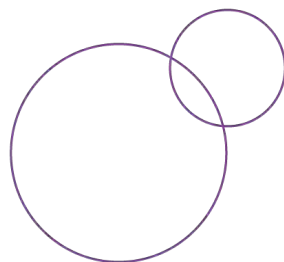
La e-réputation et les avis
clients.

Booster sa fiche Google.



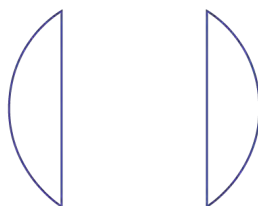
FORMATION

Digitale et outils



E-LEARNING

Modules	Durée
Comprendre les bases de l'acquisition digitale	30'
Les parcours digitaux	30'
Traitement des leads issus du web (exemple avec Zoho)	30'
Réglementation données personnelles RGPD, CNIL, Consentement	45'
Mission cybersécurité 1&2	1h



PRÉSENTIEL / VIRTUEL

Modules	Durée
Développer son business grâce au CRM Zoho	1 jour
Cifacil.io, le logiciel indispensable du courtier crédit	2 jours
Créer et booster sa présence digitale	2 jours
Prospecter efficacement via LinkedIn	1 à 2 journées
Créer et gérer sa e-réputation	1 jour
L'IA appliquée au monde de la finance (banques/assurance)	1 à 2 journées

DÉCOUVREZ NOS AUTRES PROGRAMMES

LES FORMATIONS INITIALES :

- IOBSP 1, 2, 3
- IAS 1, 2, 3

LES FORMATIONS CONTINUES :

- DDA
- DCI
- DORA ...

Demandez nos brochures dédiées !

marine.legrand@kereisformation.com

01 80 52 35 21

Ou téléchargez-les sur notre site :

<https://www.kereisformation.com>



CONTACTEZ-NOUS

Les formations contenues dans ce catalogue ne sont pas exhaustives et sont sujettes à modifications sur le format et la durée en fonction de l'évolution du marché et de la réglementation.

Véritables professionnels de la formation, nous nous adaptons à vos besoins et concevons des formations sur mesure ou adaptons nos modules présentiels à vos spécificités et à vos équipes.

N'hésitez pas à nous demander un devis personnalisé.

VOS RÉFÉRENTS PÉDAGOGIQUES



Bruno FERRE

Formateur
expert en crédit
et en assurance



Sophie CORINI

Formatrice experte
en crédit et en
assurance et
Coach certifiée RNCP



**Fabrice
COURAULT**

Formateur expert en
assurance et gestion
de patrimoine

VOS CONTACTS

Pôle administratif :

Marine LEGRAND
marine.legrand@kereisformation.com
0180523521

Pôle technique :

Emmanuelle BERTRAND & Hortensia NGORA
tuteur@kereisformation.com

Coordination transverse :

Anne-Claire GIRIN
anne-claire.girin@kereisformation.com



Kereis Services, société en nom collectif
112, avenue Kléber - 75116 PARIS
822 620 225000 26

www.kereisformation.com



@kereisformation