

Conseiller le client et proposer les solutions bancaires adaptées à ses besoins



LISTE DES ENSEIGNEMENTS

Statuer sur l'opportunité de l'entrée en relation	3 crédits
Identifier les solutions	4 crédits
Traiter les besoins de financement	3 crédits
Remporter l'adhésion du client et assurer le suivi	3 crédits

Pour en savoir plus, rendez-vous sur > u-paris.fr/choisir-sa-formation