

# Mon Métier de Chargée/Chargé d'affaires assurance



# Chargée/Chargé d'affaires assurance



## **VOS ROLES ET VOS ENJEUX**

Vous promouvez et commercialisez les produits d'assurance auprès des entreprises et professionnels. Vous assistez le réseau commercial dans le ciblage client, l'analyse des besoins et la vente de solutions. Vous gérez les clients complexes, formez les chargés d'affaires et traitez les demandes de dérogations tarifaires. Vous développez également les relations avec les prescripteurs. Ce rôle requiert une expertise en assurance, des compétences commerciales et une capacité à former et accompagner les équipes.

## **VOS RESPONSABILITÉS**

- Promouvoir et commercialiser les produits et services d'assurance auprès des entreprises et des professionnels pour Crédit Mutuel Alliance Fédérale
- Apporter un soutien commercial et technique au réseau en aidant à cibler les clients potentiels et à diagnostiquer leurs besoins en assurance
- Accompagner les commerciaux lors des entretiens clients pour la vente de solutions d'assurance complexes
- Rencontrer directement les clients ayant des besoins spécifiques et leur proposer des solutions d'assurance à forte valeur ajoutée
- Former les Chargés d'affaires de Crédit Mutuel Alliance Fédérale sur les produits et techniques de vente en assurance
- Gérer les demandes de dérogations tarifaires en collaboration avec les services concernés
- Développer et entretenir des relations avec des prescripteurs pour générer de nouvelles opportunités commerciales
- Analyser les besoins du marché et contribuer à l'adaptation de l'offre d'assurance de Crédit Mutuel Alliance Fédérale
- Veiller à la conformité des pratiques commerciales avec les réglementations en vigueur dans le secteur de l'assurance
- Participer à l'élaboration de la stratégie commerciale assurance pour les marchés des entreprises et des professionnels au sein de Crédit Mutuel Alliance Fédérale

Exemples de parcours pour y parvenir : Formation en assurance ou finance. Expérience commerciale dans le secteur bancaire ou assurantiel.

Exemples d'opportunités à partir de ce métier : Pour découvrir les autres métiers, consultez la [Carte des métiers et parcours professionnels](#).



# Chargée/Chargé d'affaires assurance



LES COMPÉTENCES		
SAVOIR-FAIRE	SAVOIRS	SAVOIR-ÊTRE
Analyse financière	Conformité	Apprendre à apprendre
Analyse	Droit	Assertivité
Animation de formation	Durabilité	Être acteur du collectif
Conseil	Finance	Être centré client
Développement de marché	Langues	Être force de proposition
Orientation client	Middle & back office	Être proactif
Travail en équipe	Offre	Être responsable
Veille	Sécurité	Faire preuve de flexibilité
Vente	Stratégie	Faire preuve d'esprit critique
		Pédagogie
		Porter nos valeurs
		Savoir communiquer

# Chargée/Chargé d'affaires assurance



SAVOIR-FAIRE	Définitions
<b>Analyse financière</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Mener des analyses consolidées et approfondies en intégrant l'environnement concurrentiel, réglementaire, juridique et fiscal de l'entreprise</li><li>• Suivre les indicateurs, anticiper les besoins de financement et se positionner dans la stratégie de l'entreprise</li><li>• Élaborer des synthèses à partir de l'analyse financière et fournir aux instances de décisions une information complète et appropriables par tous</li></ul>
<b>Analyse</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Sélectionner et croiser les sources d'informations, intégrer l'hétérogénéité, la durée de vie et la sensibilité des données, et garantir leur pertinence au service de l'analyse</li><li>• Prendre en compte l'environnement, ses évolutions et enjeux, mener les études et établir le diagnostic adéquat en lien avec les parties prenantes concernées</li><li>• Porter une approche objective des situations, élaborer les scénarii pertinents et évaluer les risques et leurs impacts avec une approche court moyen et longs termes</li><li>• Formaliser les conclusions et poser les arbitrages et leurs arguments dans un objectif de performance</li><li>• Partager les recommandations, associer les parties prenantes et faciliter la prise de décision</li></ul>
<b>Animation de formation</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Préparer ses interventions en intégrant les aspects pédagogiques et logistiques pour garantir une animation optimale</li><li>• Comprendre les besoins et la composition du groupe et adapter la dynamique d'animation dans une logique d'efficacité</li><li>• Animer les formations, transmettre des messages de qualité et accompagner les participants dans le développement de leur bagage professionnel</li><li>• Impliquer les participants, s'appuyer sur la dynamique du groupe, faciliter le partage d'expérience pour inspirer, questionner et faire évoluer</li></ul>
<b>Conseil</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• S'intéresser au client, comprendre le besoin en lien avec son environnement et sa stratégie, anticiper les évolutions et leurs impacts dans l'analyse</li><li>• Entretenir une relation de partenariat avec le client, l'accompagner dans ses réflexions et l'orienter sur ses arbitrages économiques, financiers et sociaux à privilégier</li><li>• Faire valoir l'expertise de la banque dans la qualité du conseil et proposer les opportunités en lien avec les objectifs</li><li>• Représenter le client auprès des acquéreurs et conseils, porter les orientations à privilégier et préserver ses intérêts pour sécuriser la relation</li><li>• Se mettre au niveau de son interlocuteur et apporter le soutien nécessaire à la prise de décision dans un objectif de performance</li></ul>
<b>Développement de marché</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Maîtriser son environnement, ses évolutions et la concurrence pour anticiper les besoins clients et les accompagner durablement dans une démarche proactive</li><li>• Être présent sur le terrain, prospecter les nouvelles opportunités et développer l'activité commerciale</li><li>• Entretenir un réseau professionnel de qualité au service de la relation client et de la dynamique commerciale</li><li>• Être ambassadeur de la marque et des valeurs de l'entreprise sur son périmètre</li></ul>

# Chargée/Chargé d'affaires assurance



SAVOIR-FAIRE	Définitions
<b>Orientation client</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• S'intéresser à ses clients et leur marché, comprendre leurs objectifs et leurs enjeux et animer une relation de proximité avec les différents interlocuteurs</li><li>• Démontrer son rôle de référent sur le secteur par la qualité de l'expertise et du conseil apporté</li><li>• Intégrer la complexité du besoin, co-construire la solution et structurer des offres complexes, garantir la qualité du service proposé</li><li>• Exploiter la connaissance client, faire vivre une expérience client différente porteuse de valeur ajoutée</li></ul>
<b>Travail en équipe</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Interagir dans un environnement pluridisciplinaire, animer un réseau professionnel et entretenir des relations constructives dans un objectif d'efficacité</li><li>• S'engager au quotidien dans l'amélioration des pratiques professionnelles, transmettre son expérience et faciliter le développement des compétences dans un objectif de performance</li><li>• S'investir au quotidien dans la dynamique d'équipe, et contribuer activement à la qualité des relations et à son bon fonctionnement</li><li>• Communiquer avec efficacité, faciliter l'accès et le partage de l'information au service du collectif</li><li>• Mobiliser les spécialisations adéquates en fonction du contexte et les animer en lien avec les besoins du collectif</li></ul>
<b>Veille</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Évaluer l'impact des changements sur les processus et stratégies</li><li>• Réaliser une veille approfondie multi-domaines</li><li>• Anticiper les changements à court terme et proposer des adaptations</li><li>• Analyser les tendances émergentes et formuler des recommandations</li><li>• Développer un réseau de sources d'information fiables</li></ul>
<b>Vente</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• S'intéresser à son client et son environnement, comprendre ses spécificités et construire les offres de solutions appropriées</li><li>• Utiliser son intelligence situationnelle, adapter la réponse au contexte et satisfaire son client par la pertinence du conseil apporté sur la durée</li><li>• Commercialiser l'offre adéquate et fidéliser les clients par la qualité du service proposé</li></ul>

# Chargée/Chargé d'affaires assurance



Attention : Les détails de la compétence sont donnés à titre indicatif et ne sont pas nécessairement à maîtriser pour la compétence dans le métier de cette fiche. Ils serviront à alimenter les fiches pédagogiques en formation.

SAVOIRS	Compétences	Détails
<b>Conformité</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conformité déontologie</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conflits d'intérêts client/salarié</li> <li>• Corruption</li> <li>• Faculté de signalement</li> <li>• Listes de surveillance et d'interdiction</li> <li>• Suivi du personnel sensible</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conformité éthique</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Politique interne d'entrée en relation</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conformité LCB-FT</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Activités internationales</li> <li>• AMLFT</li> <li>• AMLFT expert - TACO</li> <li>• Déclaration de soupçon</li> <li>• Droits de communications</li> <li>• France</li> <li>• Maîtrise des outils de pilotage des experts</li> <li>• Outils de pilotage du réseau</li> <li>• Procédures LCB-FT-SFI - KYC</li> <li>• Procédures LCB-FT-SFI - KYT</li> <li>• Réglementation et normes LCB-FT-SFI</li> <li>• TRACFIN</li> <li>• TRACFIN, DGFIP</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dispositifs tutélaire et de contrôle</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Collecte et interprétation de data</li> <li>• Contrôle de second niveau CINTMT</li> <li>• Contrôle des autorités de tutelle</li> <li>• Relations avec les autorités de tutelle</li> <li>• Reporting</li> <li>• Reporting interne et réglementaire</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Risques</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cartographie des risques</li> <li>• Risques de marchés</li> <li>• Risques de taux</li> <li>• Risques opérationnels</li> </ul>
<b>Droit</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Droit civil</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Clauses abusives</li> <li>• Inexécution contractuelle</li> <li>• Résiliation</li> <li>• Responsabilités professionnelles</li> <li>• Validité des contrats</li> </ul>

# Chargée/Chargé d'affaires assurance



Attention : Les détails de la compétence sont donnés à titre indicatif et ne sont pas nécessairement à maîtriser pour la compétence dans le métier de cette fiche. Ils serviront à alimenter les fiches pédagogiques en formation.

SAVOIRS	Compétences	Détails
	• Droit des affaires	<ul style="list-style-type: none"><li>• Droit commercial</li><li>• Droit d'auteur</li><li>• Droit de la concurrence</li><li>• Droit de la distribution</li><li>• Droit de la propriété intellectuelle</li><li>• Droit de la protection des données</li><li>• Droit de l'identité de marque</li><li>• Droit des contrats</li><li>• Droit des dessins</li><li>• Droit des marques</li><li>• Droit des sociétés</li><li>• Gestion des contentieux</li><li>• RGPD</li></ul>
	• Droit des assurances	<ul style="list-style-type: none"><li>• Assurance décès</li><li>• Assurance homme clé</li><li>• Assurance responsabilité civile</li><li>• Assurance-vie</li><li>• Contentieux de l'assurance</li><li>• Contrats individuels et collectifs</li><li>• Des biens</li><li>• Des personnes et des professionnels</li><li>• Droit des contrats</li><li>• Exclusions de garantie</li><li>• Exécution du contrat d'assurance</li><li>• Garanties</li><li>• Incapacités</li><li>• Sinistres</li></ul>

# Chargée/Chargé d'affaires assurance



Attention : Les détails de la compétence sont donnés à titre indicatif et ne sont pas nécessairement à maîtriser pour la compétence dans le métier de cette fiche. Ils serviront à alimenter les fiches pédagogiques en formation.

SAVOIRS	Compétences	Détails
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Droit fiscal</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• BIC</li> <li>• Comptabilité</li> <li>• Contrôle fiscal et contentieux fiscal</li> <li>• Conventions internationales</li> <li>• Directives européennes</li> <li>• Droits d'enregistrement</li> <li>• Droits d'enregistrement...</li> <li>• Droits des sociétés</li> <li>• Droits des successions</li> <li>• Fiscalité</li> <li>• Fiscalité corporate</li> <li>• Fiscalité internationale</li> <li>• Fiscalité patrimoniale</li> <li>• IFI</li> <li>• IR/PV des particuliers ou des entreprises (BIC, IS, BA, BNC)</li> <li>• IS</li> <li>• Procédures fiscales</li> <li>• PV</li> <li>• Successions</li> <li>• TVA</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Droit immobilier</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Amiante</li> <li>• Baux commerciaux</li> <li>• Construction</li> <li>• Copropriétés</li> <li>• Diagnostics immobiliers</li> <li>• DPE</li> <li>• Électricité</li> <li>• Gaz</li> <li>• Location</li> <li>• Loi Carrez</li> <li>• Plomb</li> <li>• Termites</li> <li>• Transaction</li> <li>• Urbanisme</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Droit international des affaires</li> </ul>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Droit pénal</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Droit pénal général</li> <li>• Droit pénal spécial</li> <li>• Procédure pénale</li> </ul>

# Chargée/Chargé d'affaires assurance



Attention : Les détails de la compétence sont donnés à titre indicatif et ne sont pas nécessairement à maîtriser pour la compétence dans le métier de cette fiche. Ils serviront à alimenter les fiches pédagogiques en formation.

SAVOIRS	Compétences	Détails
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Droit public</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Administratif</li> <li>• Comptable</li> <li>• De l'environnement</li> <li>• De l'urbanisme</li> <li>• Des collectivités territoriales</li> <li>• Des marchés publics</li> <li>• Finances publiques</li> </ul>
<b>Durabilité</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Critères ESG</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Critères de gouvernance</li> <li>• Critères environnementaux</li> <li>• Critères sociaux</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Enjeux sociaux et sociétaux</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Culture</li> <li>• Diversité</li> <li>• Égalité</li> <li>• Handicap</li> <li>• Inclusion</li> <li>• Précarité</li> <li>• Vivre ensemble</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Environnement</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Climat</li> <li>• Décarbonation</li> <li>• Écologie</li> <li>• Pollution</li> <li>• Ressources naturelles</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mutualisme</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Raison d'être et valeurs</li> <li>• Spécificités du modèle et ses axes d'évolutions</li> <li>• Structure organisationnelle</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Politique et ambitions Groupe</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Agora et vie mutualiste</li> </ul>
<b>Finance</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Comptabilité analytique</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Actifs financiers et indicateurs ESG</li> <li>• Actifs immatériels</li> <li>• Comptabilité extra-financière</li> <li>• Indicateurs extra-financiers</li> <li>• Liasse fiscale</li> <li>• Outil CALIFE</li> <li>• Ratios de liquidité</li> <li>• Ratios de rentabilité</li> <li>• Ratios de solvabilité</li> <li>• Soldes intermédiaire de gestion</li> <li>• Structure financière</li> <li>• Tableau de financement</li> <li>• Tableau des flux</li> </ul>

# Chargée/Chargé d'affaires assurance



Attention : Les détails de la compétence sont donnés à titre indicatif et ne sont pas nécessairement à maîtriser pour la compétence dans le métier de cette fiche. Ils serviront à alimenter les fiches pédagogiques en formation.

SAVOIRS	Compétences	Détails
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Comptabilité générale</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Budgets</li> <li>• États comptables</li> <li>• Outils et logiciels de comptabilité</li> <li>• Réglementation et normes comptables</li> <li>• Techniques comptables</li> <li>• Techniques de comptabilité bancaire</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ingénierie financière</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Due diligence</li> <li>• Montages de financement</li> <li>• Structuration de la dette</li> <li>• Structuration de la marge</li> <li>• Structuration des performances financières</li> </ul>
<b>Langues</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Anglais</li> </ul>	
<b>Middle &amp; back office</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Outils et procédures de gestion</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Outils de gestion</li> <li>• Procédures de gestion</li> </ul>
<b>Offre</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Animation de la relation client</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conduite d'entretien</li> <li>• Dispositifs de communication</li> <li>• Négociation</li> <li>• Outil de requêtage FOCUS</li> <li>• Outils de pilotage et de suivi clients</li> <li>• Prospection et développement</li> <li>• SI décisionnel</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Offre assurance</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Assurance vie</li> <li>• Automobile</li> <li>• Courtage</li> <li>• Emprunteurs</li> <li>• IRD</li> <li>• Prévoyance</li> <li>• Requêtes commerciales</li> <li>• Santé</li> </ul>

# Chargée/Chargé d'affaires assurance



Attention : Les détails de la compétence sont donnés à titre indicatif et ne sont pas nécessairement à maîtriser pour la compétence dans le métier de cette fiche. Ils serviront à alimenter les fiches pédagogiques en formation.

SAVOIRS	Compétences	Détails
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Offre bancaire professionnel</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Crédits agri-viti</li> <li>• Crédits aux professionnels - associations - OBNL - collectivités</li> <li>• Financement internationaux</li> <li>• Financements d'acquisition d'entreprises</li> <li>• Financements du cycle d'exploitation</li> <li>• Financements moyen et long terme</li> <li>• Financements structurés</li> <li>• Gestion de trésorerie</li> <li>• Offre commerciale</li> <li>• Outils de simulation, de souscription IDCE</li> <li>• Procédures d'instruction et de gestion</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Offre entreprises</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Financements d'acquisition d'entreprise</li> <li>• Financements du cycle d'exploitation</li> <li>• Financements internationaux</li> <li>• Financements moyen et long terme</li> <li>• Financements structurés</li> <li>• Gestion de trésorerie</li> <li>• Offre commerciale</li> <li>• Outils de simulation, de souscription IDCE</li> <li>• Procédures d'instruction et de gestion</li> <li>• Start-up</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Offre immobilière</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• AGIMO</li> <li>• Déontologie des agents immobiliers</li> <li>• Gestion</li> <li>• Immobilier ancien</li> <li>• Immobilier neuf</li> <li>• Mandat de gestion</li> <li>• Négociateurs immobiliers</li> <li>• Offre produits et services immobilier</li> <li>• Outils de souscription et d'administration</li> <li>• PACLOC</li> <li>• Procédures</li> <li>• Réglementation</li> <li>• Souscription</li> <li>• TIMO</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Offre protection des biens et des personnes professionnel</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Offre Homiris professionnel et collectivités</li> </ul>

# Chargée/Chargé d'affaires assurance



Attention : Les détails de la compétence sont donnés à titre indicatif et ne sont pas nécessairement à maîtriser pour la compétence dans le métier de cette fiche. Ils serviront à alimenter les fiches pédagogiques en formation.

SAVOIRS	Compétences	Détails
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Services bancaires</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• BAS (Bank as a service)</li> <li>• Communication bancaire</li> <li>• Flux</li> <li>• Franchises</li> <li>• Lissage de crédits immobiliers</li> <li>• Modes d'amortissement</li> <li>• Monétique</li> <li>• Outils de tarification TAC et de pilotage</li> <li>• Plan de financement</li> <li>• Regroupement de crédits</li> <li>• Solutions de paiement</li> <li>• Tarification des entreprises</li> <li>• Tarification des particuliers</li> <li>• Tarification des professionnels/agri</li> <li>• Tarification des services</li> <li>• Taux d'intérêt</li> <li>• Taux d'usure</li> <li>• Techniques de crédit</li> </ul>
<b>Sécurité</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Secours à la personne</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Consignes de sécurité</li> <li>• N° d'urgence</li> <li>• SST</li> <li>• Techniques et procédures d'évacuation</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sécurité des biens et des personnes</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conditions d'accès dans les locaux</li> <li>• Discrétion</li> <li>• Dispositif d'urgence</li> <li>• Dispositifs de protection</li> <li>• Environnement de travail</li> <li>• N° d'appel CRITEL ou PC Sécurité</li> <li>• Vigilance</li> <li>• VIGIPIRATE</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sécurité incendie</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Alerte incendie</li> <li>• Cheminement d'évacuation</li> <li>• Manipulation extincteurs</li> </ul>
<b>Stratégie</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Stratégie commerciale</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Stratégie de développement de business</li> <li>• Stratégie de distribution</li> <li>• Stratégie de vente</li> </ul>

# Chargée/Chargé d'affaires assurance



*Attention : Les détails de la compétence sont donnés à titre indicatif et ne sont pas nécessairement à maîtriser pour la compétence dans le métier de cette fiche. Ils serviront à alimenter les fiches pédagogiques en formation.*

SAVOIRS	Compétences	Détails
	<ul style="list-style-type: none"><li>• Stratégie marketing</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Analyses concurrentielles</li><li>• Plan de communication</li><li>• Politique de marque</li><li>• Positionnement produit</li><li>• Segmentation cible</li><li>• Stratégie de contenu</li></ul>



SAVOIR ETRE	Définitions
<p><b>Apprendre à apprendre</b></p> <p>Capacité à rechercher et mobiliser en permanence les moyens de se développer et d'apprendre. Faire évoluer ses pratiques en fonction de ses nouveaux acquis</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• J'identifie les moyens d'améliorer mes méthodes d'apprentissage</li> <li>• Je sollicite le feedback</li> <li>• Je mémorise avec succès de nouvelles connaissances</li> </ul>
<p><b>Assertivité</b></p> <p>Capacité à exprimer ses pensées et ses besoins sans agressivité, sans passivité, sans manipulation</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Je réagis de manière calme et assurée dans les situations difficiles pour continuer à livrer de bonnes prestations</li> <li>• Je maîtrise mes réactions et agis avec lucidité</li> <li>• Je formule une critique constructive</li> </ul>
<p><b>Être acteur du collectif</b></p> <p>Capacité à s'inscrire et à participer activement à une dynamique collective, à développer une relation de confiance avec les autres personnes de son équipe et fédérer dans un objectif commun</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Je sais travailler et construire avec plusieurs interlocuteurs</li> <li>• J'adhère à un projet de groupe</li> </ul>
<p><b>Être centré client</b></p> <p>Capacité à mettre le client externe comme interne au centre de notre attention, à être force de proposition pour répondre au mieux à ses besoins et à ses attentes au service de la performance</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Je suis proactif avec le client externe comme interne</li> <li>• Je lui propose les solutions adaptées</li> <li>• Je concilie l'intérêt du client et de l'entreprise</li> </ul>
<p><b>Être force de proposition</b></p> <p>Capacité à proposer une solution réalisable en fonction du temps, des moyens et des outils mis à disposition</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Je conçois une proposition cohérente en tenant compte des besoins de l'interlocuteur</li> <li>• Je crois en la solution et la supporte</li> <li>• Je convaincs les interlocuteurs de passer à l'action</li> </ul>
<p><b>Être proactif</b></p> <p>Capacité à anticiper et agir de manière proactive pour atteindre un objectif ou résoudre un problème - Capacité à prendre des initiatives, à être prévoyant et à ne pas attendre que les choses se passent avant de réagir</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Je suis capable de gérer des projets de manière proactive en identifiant les obstacles et en les surmontant</li> <li>• Je fais preuve d'anticipation en identifiant les tendances du marché et je propose des solutions novatrices</li> </ul>
<p><b>Être responsable</b></p> <p>Capacité à utiliser les moyens à disposition pour atteindre ses objectifs, à prendre de la hauteur et à être responsable de ses choix pour améliorer la performance de son activité et avancer dans un esprit de confiance</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Je tiens compte des conséquences de mes choix et les assume</li> <li>• Je sais me remettre en cause et accepter la critique</li> </ul>



SAVOIR ETRE	Définitions
<p><b>Faire preuve de flexibilité</b></p> <p>Capacité à s'adapter rapidement et efficacement à des situations changeantes ou imprévues - Capacité à remettre en question ses propres certitudes et de trouver des solutions créatives à des problèmes complexes</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Je trouve des solutions différentes pour résoudre des problèmes complexes</li><li>• Je m'adapte facilement à de nouvelles situations de travail</li><li>• Je suis capable de travailler efficacement avec des personnes ayant des points de vue différents</li><li>• J'ai conscience d'évoluer dans un environnement changeant et incertain</li></ul>
<p><b>Faire preuve d'esprit critique</b></p> <p>Capacité à identifier l'ensemble des aspects d'un sujet et les examiner d'une manière critique pour formuler un point de vue étayé - Être poussé par le désir d'en savoir plus sur les choses, les personnes ou les événements</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Capacité à mobiliser ses savoirs, en autonomie, sur des opérations avancées dans un contexte complexe ou changeant</li><li>• Capacité d'analyse et de recherche de solutions, adaptation à des situations nouvelles</li></ul>
<p><b>Pédagogie</b></p> <p>Capacité à transmettre ses connaissances et ses expériences d'une manière structurée, cohérente et adaptée aux interlocuteurs pour leur permettre de les mettre en pratique</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>• J'adapte les méthodes d'apprentissage aux besoins de mes interlocuteurs</li><li>• Je facilite l'apprentissage en faisant réfléchir mes interlocuteurs de la manière la mieux adaptée à la situation</li></ul>
<p><b>Porter nos valeurs</b></p> <p>Capacité à s'inscrire dans les valeurs portées par le groupe en tant qu'entreprise à mission – diversité, inclusion, équité, exemplarité, droit à l'erreur – et à les diffuser dans ses pratiques et à ses collaborateurs</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Je suis bienveillant et de bonne volonté dans mes pratiques et avec mes différents interlocuteurs</li><li>• Je véhicule les valeurs du groupe dans mes pratiques</li></ul>
<p><b>Savoir communiquer</b></p> <p>Capacité à écouter et comprendre - Savoir appréhender les différentes techniques de communication (écrit, oral, non-verbal), adapter sa communication et faire preuve de pédagogie</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>• J'utilise mes capacités à communiquer pour obtenir l'adhésion</li><li>• Je sais accompagner et être pédagogue</li><li>• Je sais impulser une dynamique</li></ul>