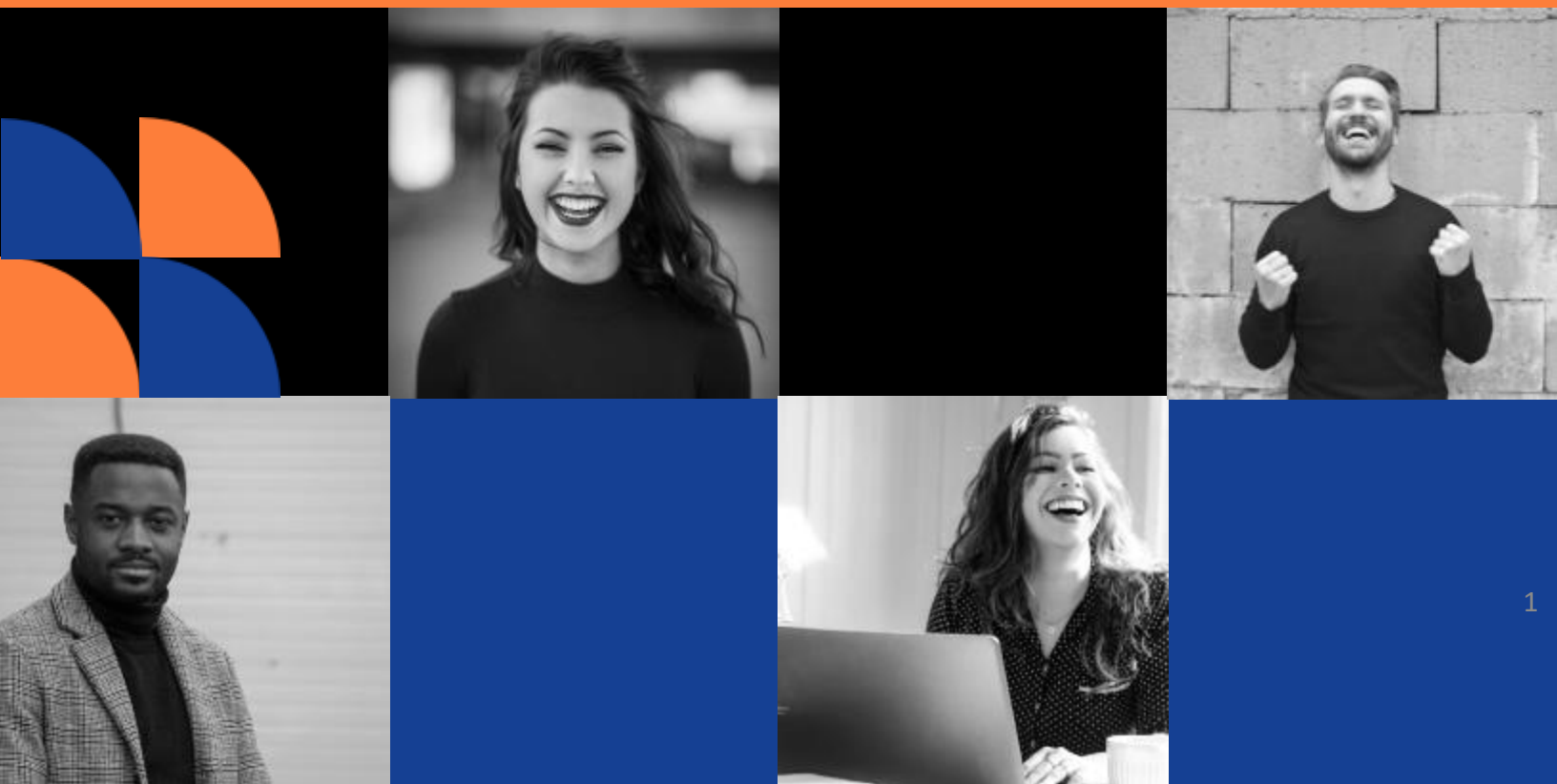


Mon Métier de Chargé/Chargée d'Affaires Entreprises



Chargé/Chargée d'Affaires Entreprises



VOS ROLES ET VOS ENJEUX

En lien avec votre Manager, vous êtes responsable de l'animation et du développement de votre fonds de commerce en qualité et en performance. Autonome, vous définissez et mettez en œuvre une stratégie de partenariat durable basée sur la satisfaction et la recommandation client. Vous animez un réseau d'affaires et de partenaires externes, prospectez et anticipez les nouvelles opportunités d'affaires. En relation étroite avec les équipes internes, vous offrez un conseil efficace sur le marché des Entreprises.

Vous portez les valeurs du Groupe et contribuez au rayonnement de l'entité.

VOS RESPONSABILITÉS

- Piloter un portefeuille clients Entreprises dans une relation multicanale en forte proximité terrain, dans le respect des règles de déontologie, de rentabilité, de risque et de conformité en vigueur
- Analyser les opportunités de développement, définir et conduire les plans d'action nécessaires
- Accompagner les clients dans tous les moments de vie de leur entreprise, anticiper les besoins avec un conseil juste et avisé en fonction des contextes
- Proposer les solutions adaptées aux besoins client et promouvoir les réponses multi-services appropriées, en lien avec les expertises internes (patrimonial, spécialités)
- Identifier et gérer les risques financiers et opérationnels pour sécuriser le client et l'entité
- Organiser l'activité et maîtriser l'agenda en accord avec les objectifs de l'entité
- Utiliser toutes les données disponibles pour optimiser l'efficacité professionnelle et la satisfaction client
- Animer l'activité Entreprise sur la zone de référence par le développement du réseau et l'organisation d'évènements
- Entretenir son expertise par une veille active de l'actualité, des tendances et innovation des marchés Entreprises
- Se former et développer ses compétences pour accompagner l'évolution de l'activité Entreprises et garantir son employabilité

Exemples de parcours pour y parvenir : Expérience du marché du Professionnel, de la banque privé, ou Master II Banque/ Finance

Exemples d'opportunités à partir de ce métier : Management, Grandes Entreprises, Animation/Spécialisation Réseau, Engagements, Marketing, Inspection, Support ...





LES COMPÉTENCES		
SAVOIR-FAIRE	SAVOIRS	SAVOIR-ÊTRE
Analyse	Conformité	Apprendre à apprendre
Analyse financière	Droit	Assertivité
Développement de marché	Durabilité	Être acteur du collectif
Gestion de portefeuille client	Finance	Être centré client
Gestion de risque	Langues	Etre force de proposition
Orientation client	Marketing & Communication	Être proactif
Réseautage	Middle & Back Office	Être responsable
Travail en équipe	Modélisation	Faire preuve de courage
Vente	Offre	Faire preuve de flexibilité
	Projet & Innovation	Faire preuve de leadership
	Stratégie	Faire preuve d'esprit critique
	Sécurité	Porter nos valeurs
		Savoir communiquer



SAVOIR-FAIRE	Définitions
Analyse	<ul style="list-style-type: none">• 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• Prendre en compte l'environnement, ses évolutions et enjeux, mener les études et établir le diagnostic adéquat en lien avec les parties prenantes concernées• 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• Formaliser les conclusions et poser les arbitrages et leurs arguments dans un objectif de performance• Partager les recommandations, associer les parties prenantes et faciliter la prise de décision
Analyse financière	<ul style="list-style-type: none">• Mener des analyses consolidées et approfondies en intégrant l'environnement concurrentiel, réglementaire, juridique et fiscal de l'entreprise• Suivre les indicateurs, anticiper les besoins de financement et se positionner dans la stratégie de l'entreprise• Elaborer des synthèses à partir de l'analyse financière et fournir aux instances de décisions une information complète et appropriables par tous
Développement de marché	<ul style="list-style-type: none">• Maîtriser son marché et son fonctionnement, entretenir un lien étroit avec les différents acteurs du business et développer un réseau de partenaires de qualité au service de la relation client• Prospector, générer les opportunités auprès des décideurs et développer son fonds de commerce dans une démarche d'équilibre et de performance• Participer à l'évolution de l'offre et de son positionnement, porter la marque sur son marché et faire valoir les valeurs de l'entreprise dans ses réseaux• Etre ambassadeur de la marque et des valeurs de l'entreprise sur son périmètre
Gestion de portefeuille client	<ul style="list-style-type: none">• Recenser les sources d'informations nécessaires, récolter les données pertinentes et actualiser le système d'information pour développer la dynamique commerciale et l'expérience client sur son marché• Piloter l'activité du portefeuille au quotidien dans le système commercial, prendre en compte les spécificités du client et de son marché et mettre en place les traitements adéquats• Prioriser les tâches, apporter les réponses et l'accompagnement appropriés pour entretenir une relation client de qualité sur la durée
Gestion de risque	<ul style="list-style-type: none">• Identifier la diversité des risques, leur complexité et leurs évolutions en fonction de l'environnement, mesurer leurs impacts et évaluer les stratégies de gestion des risques optimales• Peser les arbitrages dans une approche court, moyen et long termes, prioriser, définir les orientations adéquates et garantir leur mise en œuvre• Assurer une relation de confiance, conseiller et accompagner l'interlocuteur dans la stratégie d'exposition aux risques en lien avec les projets et les enjeux



SAVOIR-FAIRE	Définitions
Orientation client	<ul style="list-style-type: none">• S'intéresser à ses clients et leur marché, comprendre leurs objectifs et leurs enjeux et animer une relation de proximité avec les différents interlocuteurs• Démontrer son rôle de référent sur le secteur par la qualité de l'expertise et du conseil apporté• Intégrer la complexité du besoin, co-construire la solution et structurer des offres complexes, garantir la qualité du service proposé• Exploiter la connaissance client, faire vivre une expérience client différenciée porteuse de valeur ajoutée
Réseautage	<ul style="list-style-type: none">• Développer un réseau de qualité, entretenir des synergies constructives avec les équipes internes et partenaires externes• Solliciter les spécialisations et expertises et entretenir des relations de qualité avec l'ensemble des acteurs professionnels au service de l'efficacité• Etre relais des valeurs et du positionnement de l'entreprise auprès des parties prenantes externes, et veiller à la qualité de l'image transmise
Travail en équipe	<ul style="list-style-type: none">• Interagir dans un environnement pluridisciplinaire, animer un réseau professionnel et entretenir des relations constructives dans un objectif d'efficacité• S'engager au quotidien dans l'amélioration des pratiques professionnelles, transmettre son expérience et faciliter le développement des compétences dans un objectif de performance• S'investir au quotidien dans la dynamique d'équipe, et contribuer activement à la qualité des relations et à son bon fonctionnement• Communiquer avec efficacité, faciliter l'accès et le partage de l'information au service du collectif• Mobiliser les spécialisations adéquates en fonction du contexte et les animer en lien avec les besoins du collectif
Vente	<ul style="list-style-type: none">• S'intéresser à son client et son environnement, comprendre ses spécificités et construire les offres de solutions appropriées• Utiliser son intelligence situationnelle, adapter la réponse au contexte et satisfaire son client par la pertinence du conseil apporté sur la durée• Commercialiser l'offre adéquate et fidéliser les clients par la qualité du service proposé

Chargé/Chargée d'Affaires Entreprises

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
Conformité	<ul style="list-style-type: none"> • Conformité LCB-FT 	Déclaration de soupçon Droits de communications Maîtrise des outils de pilotage des experts Outils de pilotage du réseau Procédures LCB-FT-SFI - KYC Procédures LCB-FT-SFI - KYT Réglementation et normes LCB-FT-SFI
	<ul style="list-style-type: none"> • Conformité Déontologie 	Conflits d'intérêts client/salarié Corruption Faculté de signalement Listes de surveillance et d'interdiction Suivi du Personnel Sensible
	<ul style="list-style-type: none"> • Conformité Ethique 	Politique interne d'entrée en relation
	<ul style="list-style-type: none"> • Conformité Réglementaire 	Certifications et formations réglementaires Conformité Fiscale Directive MIF / RG AMF Externalisation Finance durable - ESG Règlement MAR Réglementation Américaine RGPD Veille réglementaire
	<ul style="list-style-type: none"> • Dispositifs tutélaires et de contrôle 	Contrôle de second niveau CINTMT Relations avec les autorités de tutelle Reporting
	<ul style="list-style-type: none"> • Risques 	Cartographie des risques Risques de marchés Risques de taux Risques opérationnels
Droit	<ul style="list-style-type: none"> • Droit civil 	Contrats et obligations Droit de la famille Droit de la responsabilité civile Droit des personnes
	<ul style="list-style-type: none"> • Droit des affaires 	Droit commercial Droit de la concurrence Droit de la distribution Droit de la propriété intellectuelle Droit de la protection des données Droit des contrats Droit des sociétés

Chargé/Chargée d'Affaires Entreprises

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	• Droit des assurances	Des biens Des personnes et des professionnels
	• Droit fiscal	Contrôle fiscal et contentieux fiscal Fiscalité corporate Fiscalité internationale Fiscalité patrimoniale
	• Droit immobilier	Assurance Baux commerciaux Construction... Copropropriétés Location Transaction Urbanisme
	• Droit international des affaires	
	• Droit international privé	Droit international privé
	• Droit pénal	Le droit pénal général Le droit pénal spécial Procédure pénale
	• Droit public	Administratif Comptable De l'environnement De l'urbanisme Des collectivités territoriales Des marchés publics Finances publiques
	• Droit social	Droit social
	• Critères ESG	Critères de gouvernance Critères environnementaux Critères sociaux
Durabilité	• Enjeux sociaux et sociétaux	Culture Diversité Egalité Handicap Inclusion Précarité Vivre ensemble
	• Environnement	Climat Ecologie

Chargé/Chargée d'Affaires Entreprises

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
Durabilité	<ul style="list-style-type: none"> Evaluation engagements ESG 	Indicateurs d'évaluation des pratiques responsables Management environnemental Outils et méthodologies d'évaluation des politiques et actions
	<ul style="list-style-type: none"> Mutualisme 	Raison d'être et valeurs Spécificités du modèle et ses axes d'évolutions Structure organisationnelle
	<ul style="list-style-type: none"> Partenariats sociétaux 	Associations Coopération économique Innovation Sociale Mécénat Pratiques responsables
	<ul style="list-style-type: none"> Politique & Ambitions Groupe 	Agora et vie mutualiste
Finance	<ul style="list-style-type: none"> Comptabilité analytique 	Comptabilité extra-financière liasse fiscale Outil CALIFE Ratios de liquidité Ratios de rentabilité Ratios de solvabilité Soldes intermédiaire de gestion Structure financière Tableau de financement Tableau des flux
	<ul style="list-style-type: none"> Comptabilité générale 	Budgets Etats comptables Outils et logiciels de comptabilité Réglementation et normes comptables Techniques comptables Techniques de comptabilité bancaire
	<ul style="list-style-type: none"> Consolidation 	Etats financiers consolidés Intégration fiscale Obligations légales et réglementaires Techniques de consolidation
	<ul style="list-style-type: none"> Ingénierie financière 	Due Diligence Montages de financement Structuration de la dette Structuration de la marge Structuration des performances financières
	<ul style="list-style-type: none"> Investissements ESG 	
	<ul style="list-style-type: none"> ISR 	Indicateurs ISR

Chargé/Chargée d'Affaires Entreprises

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
Finance	<ul style="list-style-type: none"> • Marchés Financiers 	Crypto monnaie Flux Taux & Changes Fonds à risque Fonds sécuritaires Marché Actions Marché Obligataires Marché Produits Dérivés Matières premières Places et cours Produits cash Produits complexes Produits structurés Réglementation AMF
	<ul style="list-style-type: none"> • Maths financières 	
	<ul style="list-style-type: none"> • Opérations de capital 	Corporate Finance LBO M&A - techniques d'acquisition M&A - techniques de fusion Private Equity Valorisation d'entreprise
	<ul style="list-style-type: none"> • Valorisation d'entreprise 	Analyse financière boursière Financements spécialisés - syndication Financements spécialisés et produits structurés Valorisation d'entreprise
Langues	<ul style="list-style-type: none"> • Anglais 	
Marketing & Communication	<ul style="list-style-type: none"> • Etudes marketing 	Curation Techniques d'analyse Techniques de veille
Middle & Back Office	<ul style="list-style-type: none"> • Bureautique Pack Office 	Gestion de données - ACCES Messagerie - OUTLOOK Publication - POWERPOINT Tableur - EXCEL Traitement de texte - WORD
Modélisation	<ul style="list-style-type: none"> • Modélisation mathématique 	Probabilités Statistiques

Chargé/Chargée d'Affaires Entreprises

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
Offre	<ul style="list-style-type: none"> • Animation de la relation client 	Conduite d'entretien Dispositifs de communication Négociation Outils de pilotage et de suivi clients Prospection & Développement
	<ul style="list-style-type: none"> • Offre Assurance 	Assurance vie Automobile Courtage Emprunteurs IRD Prévoyance Santé
	<ul style="list-style-type: none"> • Offre bancaire Particulier 	Crédits à la consommation Crédits immobiliers Epargne bancaire Services bancaires aux particuliers
	<ul style="list-style-type: none"> • Offre bancaire Professionnel 	Crédits agri-viti Crédits aux professionnels - associations - OBNL - collectivités Gestion de trésorerie
	<ul style="list-style-type: none"> • Offre Banque Privée 	
	<ul style="list-style-type: none"> • Offre Entreprises 	Gestion de trésorerie Les financement internationaux Les financements d'acquisition d'entreprises Les financements du cycle d'exploitation Les financements moyen et long terme Les financements structurés Les outils de simulation, de souscription IDCE Les Procédures d'instruction et de gestion Start-up
	<ul style="list-style-type: none"> • Offre Grandes Entreprises 	
	<ul style="list-style-type: none"> • Offre immobilière 	Immobilier ancien Immobilier neuf Mandat de gestion Outils de souscription et d'administration Procédures Règlementation
	<ul style="list-style-type: none"> • Offre Leasing Affacturage Particulier 	Leasing Particulier

Chargé/Chargée d'Affaires Entreprises

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
Offre	<ul style="list-style-type: none"> Offre Leasing Affacturage Professionnel & Entreprises 	Affacturage KA Affacturage Pro Crédit bail immobilier Crédit-bail DAI Ingénierie commerciale Location financière Offre internationale
	<ul style="list-style-type: none"> Offre protection des biens et des personnes Particulier 	Offre homiris particuliers
	<ul style="list-style-type: none"> Offre protection des biens et des personnes Professionnel 	Offre homiris professionnels et collectivités
	<ul style="list-style-type: none"> Offre téléphonie Particulier 	Téléphonie
	<ul style="list-style-type: none"> Offre téléphonie Professionnel 	Téléphonie
<ul style="list-style-type: none"> Services bancaires 	BAS (Bank as a service) Les techniques de crédit Solutions de paiement Tarification des services	
Projet & Innovation	<ul style="list-style-type: none"> Conduite de Projet 	Construction et gestion de budget Gestion du changement Méthodologie de construction de projet Outils et méthodes de reporting Planification
	<ul style="list-style-type: none"> Innovation 	Techniques d'idéation
	<ul style="list-style-type: none"> Intelligence collective 	Facilitation Outils d'animation Techniques d'animation d'ateliers d'IC
	<ul style="list-style-type: none"> Pilotage de la transformation 	Définition / structuration de projet de transformation Gestion des parties prenantes Planification de la transformation Reporting Transformation Techniques et processus de transformation

Chargé/Chargée d'Affaires Entreprises

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
Stratégie	<ul style="list-style-type: none"> • Stratégie Commerciale 	Stratégie de développement de business Stratégie de distribution Stratégie de vente
	<ul style="list-style-type: none"> • Stratégie d'entreprise 	Stratégie de croissance Stratégie de gouvernance Stratégie d'innovation
	<ul style="list-style-type: none"> • Stratégie des systèmes d'information 	Stratégie Data Stratégie Digitale Stratégie IT
	<ul style="list-style-type: none"> • Stratégie financière 	Politique de gestion Politique de valorisation d'actifs Politique d'investissement
	<ul style="list-style-type: none"> • Stratégie industrielle 	Politique Engineering Stratégie de Production
	<ul style="list-style-type: none"> • Stratégie juridique 	Stratégie juridique
	<ul style="list-style-type: none"> • Stratégie Marketing 	Politique Produit Stratégie de Communication Stratégie de Marque
	<ul style="list-style-type: none"> • Stratégie opérationnelle 	Politique de sécurité Stratégie Achats Stratégie immobilière Stratégie Qualité Stratégie Supply Chain
	<ul style="list-style-type: none"> • Stratégie R&D 	Stratégie de Développement Stratégie de Recherche
	<ul style="list-style-type: none"> • Stratégie RH 	Politique Marque Employeur Stratégie de développement humain Stratégie de Learning & Development Stratégie sociale
<ul style="list-style-type: none"> • Stratégie sociétale et environnementale 	Politique environnementale Politique sociétale	

Chargé/Chargée d'Affaires Entreprises

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
Sécurité	<ul style="list-style-type: none"> • PSH 	
	<ul style="list-style-type: none"> • Règlementation HSE 	Normes HSE
	<ul style="list-style-type: none"> • Secours à la personne 	Consignes de sécurité Les N° d'urgence SST Techniques et procédures d'évacuation
	<ul style="list-style-type: none"> • Sécurité des biens et des personnes 	Conditions d'accès dans les locaux Discrétion Dispositif d'urgence Dispositifs de protection Environnement de travail N° d'appel CRITEL ou PC Sécurité Vigilance VIGIPIRATE
	<ul style="list-style-type: none"> • Sécurité Incendie 	Alerte incendie Cheminement d'évacuation Manipulation extincteurs



SAVOIR ETRE	Définitions
<p>Apprendre à apprendre</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"> • J'associe les feedbacks et mes analyses personnelles afin de disposer d'une vision objective de mes forces et faiblesses et définir les méthodes les plus adaptées à mon apprentissage • Je modifie les comportements que j'adopte habituellement en phase d'apprentissage
<p>Assertivité</p> <p>Capacité à exprimer ses pensées et ses besoins sans agressivité, sans passivité, sans manipulation</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Je mets en œuvre des attitudes d'expression et d'affirmation de soi sur un mode serein • J'adopte une communication non violente, un langage corporel, verbal et para verbal facilitant l'échange dans un esprit de coopération
<p>Être acteur du collectif</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"> • J'organise un travail commun en m'appuyant sur les compétences de chacun • Je sais partager des informations dans l'intérêt du groupe • Je viens en appui d'un collaborateur dans le besoin
<p>Être centré client</p> <p>Capacité à mettre le client 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"> • Je suis proactif avec le client externe comme interne • Je lui propose les solutions adaptées • Je concilie l'intérêt du client et de l'entreprise
<p>Être force de proposition</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"> • J'explique habilement comment mes propres idées et solutions peuvent faire avancer les intérêts des autres et répondent à leurs préoccupations
<p>Être proactif</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"> • J'identifie les opportunités de croissance et d'expansion pour l'organisation • J'élabore des plans stratégiques pour atteindre les objectifs à long terme • J'établis des partenariats pour maximiser les résultats



SAVOIR ETRE	Définitions
<p>Être responsable</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"> • Je tiens compte des conséquences de mes choix et les assume • Je sais me remettre en cause et accepter la critique
<p>Faire preuve de courage</p> <p>Capacité à affronter résolument les questions difficiles et dire ce qui doit être dit</p>	<ul style="list-style-type: none"> • "Je suis connu pour exprimer mes opinions de façon directe et respectueuse" • Je communique ce qui doit être dit • Je témoigne d'une maîtrise face aux désaccords ou aux défis • Je me montre prêt à apprendre et à résoudre les problèmes
<p>Faire preuve de flexibilité</p> <p>Capacité de 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"> • J'anticipe les changements potentiels et prépare des plans d'actions pour y faire face • Je gère efficacement les situations de tensions et de résistance au changement et trouve des solutions acceptables pour toutes les parties prenantes • J'évalue les risques et les avantages des changements potentiels et prends des décisions réfléchies • Je gère les paradoxes et incertitudes dans mon quotidien
<p>Faire preuve de leadership</p> <p>Capacité à guider, faire adhérer et inspirer des individus ou organisations dans le but d'atteindre certains objectifs</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Je distingue les émotions positives ou négatives ressenties par l'autre à mon égard • J'adapte mon discours aux profils de mes interlocuteurs
<p>Faire preuve d'esprit critique</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. Etre poussé par le désir d'en savoir plus sur les choses, les personnes ou les évènements</p>	<ul style="list-style-type: none"> • J'effectue une analyse claire, en tenant compte des différents aspects, de leurs causes et de leurs liens réciproques • Je pose un diagnostic objectif • Je conçois et évalue des scénarii multiples



SAVOIR ETRE	Définitions
<p>Porter nos valeurs</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">• Je vise l'exemplarité• Je mets en avant les valeurs de l'entreprise
<p>Savoir communiquer</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">• J'utilise mes capacités à communiquer pour obtenir l'adhésion• Je sais accompagner et être pédagogue• Je sais impulser une dynamique