

Mon Métier de Gérant/Gérante de Fortune



Gérant/Gérante de Fortune

VOS ROLES ET VOS ENJEUX

Vous développez, gérez et fidélisez, un portefeuille de clients et prospects hautement fortunés. Vous vous positionnez au cœur de la relation bancaire auprès de clients et groupes familiaux aux besoins les plus sophistiqués que vous conseillez en fonction des objectifs patrimoniaux, juridiques, fiscaux et financiers à servir. Vous mettez à disposition une offre bancassurance multi-services et complète à forte ajoutée, et accompagnez également les projets patrimoniaux à l'international, en coordination avec les filiales étrangères du Groupe. Chef d'orchestre, vous mobilisez l'expertise des équipes spécialisées et coordonnez les interventions au profit de la satisfaction client.

Vous entretenez un réseau d'apporteurs d'affaires haut-de-gamme et de qualité, que vous animez dans une démarche de recommandation.

Réel conseil de vos clients, vous entretenez cette relation de confiance par la finesse et la pertinence du service sur-mesure.

Par vos activités, vous portez la raison d'être et les valeurs du Groupe à l'extérieur, et contribuez ainsi à leur rayonnement auprès d'acteurs d'influence.

VOS RESPONSABILITÉS

- Piloter un portefeuille de clients éligibles à la gestion de fortune par une relation sur-mesure centrée sur l'intérêt client, l'atteinte de ses objectifs et la maîtrise du risque
- Accompagner le client avec une approche globale, le conseiller et le soutenir dans la structuration de son capital et sa gestion financière avec finesse et expertise
- Identifier et proposer les stratégies de placement et de rendement adéquats, en France et à l'international
- Etre en veille permanente, anticiper, et apporter efficience et proactivité dans l'intérêt du client
- Garantir la qualité, l'efficacité et la continuité du service à disposition du client, partager les informations et veiller au bon fonctionnement de l'équipe au profit du client

Exemples de parcours pour y parvenir : Expérience commerciale et professionnelle confirmée en Banque Privée, + Master II (GP, Finance, Droit, ...)

- Piloter les expertises et compétences nécessaires, les mettre au service du client et de ses projets, et veiller à la qualité du traitement et du suivi des opérations
- S'appuyer sur tous les services de la Banque pour offrir un service complet au client et proposer le niveau de relation optimal en fonction du projet
- Identifier les risques, sécuriser le client et l'accompagner dans une gestion optimisée de son exposition au risque et le respect de la conformité
- Développer et animer un réseau de partenaires et prescripteurs externes, promouvoir la qualité du positionnement du Groupe en matière de gestion de fortune
- Participer à des événements de représentation, et promouvoir l'activité au plus proche du territoire et des besoins
- Se former et développer ses compétences pour consolider sa légitimité et son rôle au profit de la Banque Privée

Exemples d'opportunités à partir de ce métier : Management en Banque Privée, filières spécialisées



Gérant/Gérante de Fortune

LES COMPÉTENCES		
SAVOIR-FAIRE	SAVOIRS	SAVOIR-ÊTRE
Développement de marché	Conformité	Apprendre à apprendre
Family office	Droit	Assertivité
Gestion de risque	Durabilité	Etre acteur du collectif
Ingénierie financière	Econometrie	Etre centré client
Innovation	Finance	Etre force de proposition
Maîtrise de risque	Langues	Etre proactif
Management transversal	Offre	Etre responsable
Travail en équipe	Projet & Innovation	Faire preuve de courage
	Stratégie	Faire preuve de flexibilité
	Sécurité	Faire preuve d'esprit critique
		Innovation
		Porter nos valeurs
		Savoir communiquer



SAVOIR-FAIRE	Définitions
Développement de marché	<ul style="list-style-type: none"> • Etre référent sur son secteur de business, définir les orientations stratégiques et les faire vivre • Faire évoluer la stratégie en fonction des besoins, dans un objectif de performance et de croissance • Promouvoir le Groupe, sa raison d'être, ses marques et ses valeurs en externe et en interne
Family office	<ul style="list-style-type: none"> • Connaître son portefeuille et ses clients, être présent/présente et disponible à leurs côtés au service de leurs réflexions et projets • Nouer une relation de confiance et prouver sa légitimité par la qualité du conseil et de l'accompagnement apportés • Comprendre les problématiques et enjeux du client sur l'ensemble de son périmètre économique et privé et envisager ses besoins dans une approche 360° • Sélectionner les dispositifs adéquats, mobiliser les offres du Groupe et des marchés, et structurer une stratégie de gestion sur-mesure en toute objectivité • Entretenir le partenariat sur la durée via une recherche permanente d'enrichissement et de sécurisation du risque
Gestion de risque	<ul style="list-style-type: none"> • Piloter la stratégie de gestion des risques au quotidien en lien avec les fluctuations de marchés et les projets, capitaliser sur les stratégies passées et actuelles et anticiper les évolutions et leurs enjeux • Définir les orientations privilégiées, parer aux retournements de marché, garantir la couverture des risques et arbitrer dans un objectif d'optimisation de la performance • Garantir la relation de confiance, mettre son expertise au service du conseil et de l'action, faire vivre la stratégie de gestion des risques optimale en réponse à l'objectif et ses enjeux
Ingénierie financière	<ul style="list-style-type: none"> • Utiliser son expertise financière au service de la gestion des avoirs et du conseil client • Analyser la totalité de la structuration et des entrants du client dans le diagnostic, identifier les leviers et freins au développement et évaluer les risques • Piloter les services d'expertise internes nécessaires pour construire les stratégies de placement et les mettre en œuvre • Concevoir des stratégies complexes de placement et investissement en architecture ouverte adaptées au client et à ses objectifs



SAVOIR-FAIRE	Définitions
<p>Innovation</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Etre moteur de l'innovation, porter les projets d'évolution et s'engager dans leur réussite • Promouvoir une culture du benchmark, la remise en question et l'innovation auprès des équipes dans un objectif d'efficacité et de performance • Faire du changement une opportunité, oser adapter le cap et impulser la prise d'initiative au service des enjeux concernés • Etre l'ambassadeur/ambassadrice du Groupe, sa raison d'être et ses valeurs, et animer un réseau professionnel de qualité au service de la caisse/agence
<p>Maîtrise de risque</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Evaluer, décrypter les comportements et stratégies à risque et définir le bon niveau de réponse pour garantir un pilotage vertueux des risques • Apporter son expertise, partager les choix d'orientations et d'arbitrages et accompagner la mise en œuvre sur le terrain auprès des acteurs concernés • Veiller à la rentabilité des activités, garantir le maintien des équilibres financiers et contribuer à l'amélioration des plans de traitement • Véhiculer le cadre réglementaire de pilotage du risque et ses opportunités au service de la performance et de la conformité
<p>Management transversal</p>	<ul style="list-style-type: none"> • S'ouvrir à l'autre, comprendre ses rouages, valoriser sa valeur-ajoutée dans le projet et susciter l'engagement • Fédérer, impliquer au plus près du besoin, engager et animer le collectif et sa diversité dans la réalisation des objectifs et la performance collective • Accompagner les collaborateurs dans une dynamique d'évolution permanente, soutenir l'amélioration des pratiques professionnelles et faciliter leur appropriation • Partager son savoir, ses expériences au service du terrain, transmettre les informations et veiller à leur compréhension
<p>Travail en équipe</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Œuvrer dans un environnement pluridisciplinaire complexe et entretenir un lien permanent de qualité avec les différents acteurs au profit du résultat • Entretien des relations constructives, co-construire, capitaliser sur la valeur ajoutée de chacun et faire de l'équipe une force au profit du développement de l'activité • Transmettre son savoir et mettre son expérience au service du développement individuel et collectif • Communiquer avec efficacité, mettre l'information au service de son interlocuteur et garantir la qualité et la compréhension des messages

Gérant/Gérante de Fortune

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 RGD Veille réglementaire
	<ul style="list-style-type: none"> • Conformité Salle des marchés 	Directives prospectus EMIR - Produits dérivés SFTR - opérations de financement sur titres
	<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

Gérant/Gérante de Fortune

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	
	Durabilité	• Critères ESG	Critères de gouvernance Critères environnementaux Critères sociaux
		• Enjeux sociaux et sociétaux	Culture Diversité Égalité Handicap Inclusion Précarité Vivre ensemble
• Environnement		Climat Ecologie	
• Mutualisme		Raison d'être et valeurs Spécificités du modèle et ses axes d'évolutions Structure organisationnelle	

Gérant/Gérante de Fortune

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	• Partenariats sociétaux	Associations Coopération économique Innovation Sociale Mécénat Pratiques responsables
	• Politique & Ambitions Groupe	Agora et vie mutualiste
Econométrie	• Econométrie	Macro économétrie Méthode d'économétrie Micro économétrie Modèles économétriques
Finance	• 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
	• Comptabilité générale	Budgets Etats comptables Outils et logiciels de comptabilité Réglementation et normes comptables Techniques comptables Techniques de comptabilité bancaire
	• Consolidation	Etats financiers consolidés Intégration fiscale Obligations légales et réglementaires Techniques de consolidation
	• Ingénierie financière	Due Dilligence Montages de financement Structuration de la dette Structuration de la marge Structuration des performances financières
	• Investissements ESG	
	• ISR	Indicateurs ISR

Gérant/Gérante de Fortune

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 Obligataire 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 	
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

Gérant/Gérante de Fortune

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 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
	<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 profesisonnel 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

Gérant/Gérante de Fortune

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
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
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

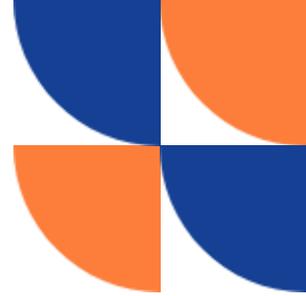
Gérant/Gérante de Fortune

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 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
Sécurité	<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

Gérant/Gérante de Fortune



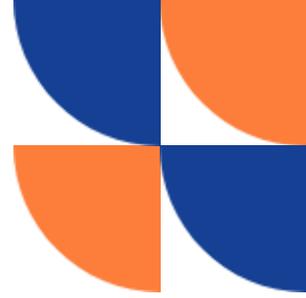
SAVOIR ETRE	Définitions
<p>Apprendre à apprendre</p> <p>Capacité à rechercher et mobiliser en permanence les moyens de se développer et d'apprendre. Faire évoluer ses pratiques en fonction de ses nouveaux acquis</p>	<ul style="list-style-type: none">• J'associe les feedbacks et mes analyses personnelles 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>Etre 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>Etre 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 fais du service client la priorité de mon équipe• Je fais en sorte que mes objectifs soient en adéquation avec le service client
<p>Etre 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>Etre 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">• Je prends des décisions stratégiques qui ont un impact significatif sur l'organisation• J'évalue les risques et les opportunités de manière proactive et mets en place des plans d'actions adaptés• J'anticipe les tendances futures et les perturbations potentielles et anticipe les changements nécessaires pour assurer la pérennité de l'organisation

Gérant/Gérante de Fortune



SAVOIR ETRE	Définitions
<p>Etre 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 guide et accompagne mes collaborateurs pour les faire évoluer• Je partage une vision tournée vers l'amélioration continue• Je sais faire confiance et déléguer
<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'accompagne et motive mon équipe pour qu'elle s'adapte aux changements organisationnels dans un contexte d'incertitude et de contradictions• 'évalue les impacts des changements sur l'ensemble de l'organisation et ajuste les plans d'actions en conséquence• J'encourage une culture de l'innovation et de la créativité pour stimuler l'adaptabilité et la flexibilité au sein de l'organisation
<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 événements</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
<p>Innovation</p> <p>Capacité à sortir du cadre existant en proposant des idées nouvelles qui conviennent aux clients et/ou à l'organisation; se montrer ouvert et curieux à de nouvelles tendances</p>	<ul style="list-style-type: none">• Je fais preuve d'ouverture à l'égard de nouvelles idées et de la façon de voir les choses• J'emprunte une approche différente pour aborder un problème• J'innove dans ma façon d'agir afin d'apporter d'avantage de succès à l'entreprise

Gérant/Gérante de Fortune



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">• e fais preuve d'exemplarité et transmets mon engagement à l'ensemble de mes collaborateurs• J'utilise les valeurs clés pour construire une dynamique collective
<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">• Je sais mobiliser mon auditoire• Je communique sur des sujets complexes• Je porte mon discours avec conviction