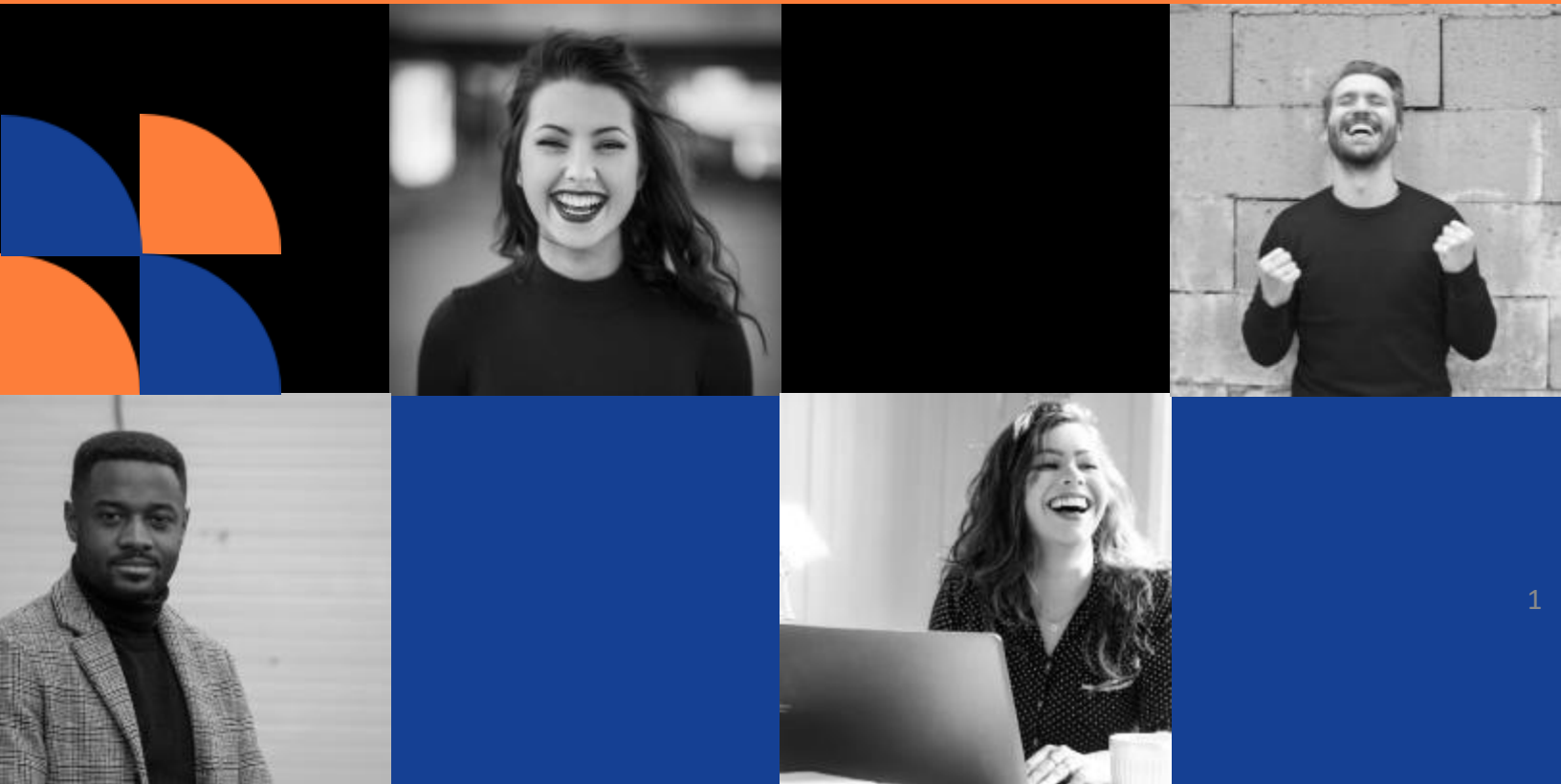


# Mon Métier de Responsable Engagements



# Responsable Engagements



## **VOS ROLES ET VOS ENJEUX**

En délégation du Management de la caisse/agence, vous assurez plusieurs missions au profit de l'organisation et du développement de l'activité engagements. Vous mettez en œuvre la stratégie commerciale de la caisse/agence et contribuez à la réalisation des objectifs dans une démarche basée sur la satisfaction client. Relai de la Direction, vous animez le suivi des engagements sur le terrain et veillez au respect de la réglementation pour sécuriser les risques.

Bras droit de votre Manager, vous participez à l'organisation de l'entité et apportez votre soutien à la Direction dans la définition des objectifs, des arbitrages et des actions à mettre en œuvre.

Vous mettez votre expertise et votre expérience au service de l'équipe que vous accompagnez au quotidien dans le développement des compétences et des pratiques professionnelles.

## **VOS RESPONSABILITÉS**

- Piloter un portefeuille clients, gérer sa performance et garantir la satisfaction client
  - Evaluer les risques des dossiers engagements de l'entité, valider les dossiers de financements
  - Faciliter les prises de décisions sur les dossiers hors délégation
  - S'assurer de la conformité des dossiers et des procédures, veiller au respect des règles prudentielles du Groupe
  - Apporter le support nécessaire à l'équipe en fonction des besoins et du contexte
  - Suivre les indicateurs de dégradation, mettre en œuvre les mesures adaptées au service d'une politique efficace de maîtrise des risques
- Travailler en proximité et en confiance avec la direction et la gouvernance de la caisse/agence pour veiller à la qualité des résultats
  - Soutenir le/la Directeur/Directrice pour faciliter l'organisation et la gestion des activités de la caisse/agence
  - Animer l'équipe autour d'une culture du risque au service du développement et de la satisfaction client
  - Entretenir un réseau de qualité au service des activités et de leur développement
  - Accompagner le développement des compétences et des pratiques professionnelles, susciter l'envie d'apprendre

Exemples de parcours pour y parvenir : Expérience sur le marché des Professionnels, animation d'équipes

Exemples d'opportunités à partir de ce métier : Management, Animation/Spécialisation, Support ...





## LES COMPÉTENCES

SAVOIR-FAIRE	SAVOIRS	SAVOIR-ÊTRE
Analyse	Conformité	Apprendre à apprendre
Gestion de portefeuille client	Droit	Assertivité
Gestion de risque	Durabilité	Être acteur du collectif
Innovation	Finance	Être centré client
Management	Langues	Être proactif
Management transversal	Marketing & Communication	Être responsable
Orientation client	Offre	Faire preuve de courage
Pilotage	Stratégie	Faire preuve de flexibilité
Travail en équipe	Sécurité	Faire preuve d'esprit critique
Vente		Porter nos valeurs
		Savoir communiquer



SAVOIR-FAIRE	Définitions
<p><b>Analyse</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Détecter et recenser les informations, veiller à leur exhaustivité et prendre en compte la durée de vie de la donnée dans l'analyse</li> <li>• Combiner les sources d'informations, mener les études adéquates, mettre en perspective le sujet et son contexte et comprendre leurs enjeux</li> <li>• Faire preuve d'un regard critique dans l'étude du sujet, associer les parties prenantes concernées et évaluer les scénarii opportuns et leurs impacts</li> <li>• Formaliser et transmettre les conclusions et préconisations adéquates dans un objectif de qualité et de performance</li> </ul>
<p><b>Gestion de portefeuille client</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 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</li> <li>• 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</li> <li>• Prioriser les tâches, apporter les réponses et l'accompagnement appropriés pour entretenir une relation client de qualité sur la durée</li> </ul>
<p><b>Gestion de risque</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Déceler les différentes natures de risques en lien avec l'environnement, étudier la structure des risques et évaluer leurs enjeux et conséquences dans une approche court et long terme</li> <li>• Définir les arbitrages et prendre les décisions adaptées et s'assurer de leur mise en œuvre et du respect des échéances</li> <li>• Entretenir un lien étroit de proximité et accompagner le client dans son approche de la prévention de dégradations des risques</li> </ul>
<p><b>Innovation</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Etre force de proposition, apporter un soutien approprié et contribuer à l'amélioration des pratiques et de l'organisation</li> <li>• S'intéresser aux pratiques extérieures, s'inspirer et faire évoluer l'organisation pour accroître l'efficacité</li> <li>• Réinterroger les modèles en place et véhiculer l'ouverture d'esprit et l'agilité comme levier de performance au quotidien</li> </ul>
<p><b>Management</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mobiliser l'équipe autour du projet en relais de la direction, partager l'information et veiller à l'atteinte des résultats</li> <li>• Favoriser l'esprit d'équipe et la dynamique collective, valoriser la diversité et gérer les tensions</li> <li>• Entretenir la proximité, comprendre l'organisation, apporter le soutien adéquat et valoriser l'efficacité individuelle et collective</li> <li>• Accompagner les pratiques professionnelles, faciliter le développement des compétences, soutenir les collaborateurs dans une dynamique d'adaptation permanente et susciter la prise d'initiatives</li> </ul>

# Responsable Engagements



SAVOIR-FAIRE	Définitions
<b>Management transversal</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• S'intéresser à l'autre, comprendre les besoins et spécificités de chacun, et faciliter le climat de confiance</li> <li>• Expliquer, donner du sens et valoriser l'apport individuel dans le bon fonctionnement du collectif</li> <li>• Apporter soutien et expertise dans l'amélioration des pratiques professionnelles, contribuer au développement des compétences et faciliter l'appropriation individuelle et collective</li> <li>• Animer le collectif au quotidien autour de la feuille de route et partager l'information dans un objectif d'efficacité opérationnelle</li> </ul>
<b>Orientation client</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Entretenir une relation de proximité et mettre à disposition son expertise au service de son marché, développer son réseau et animer la relation multicanale au plus près de la vie locale</li> <li>• Intégrer les spécificités privées, professionnelles et/ou patrimoniales, orienter le client dans chaque étape de vie de la relation et l'accompagner au plus près de ses besoins, projets et objectifs</li> <li>• Mobiliser les expertises adaptées à la structuration de l'offre, proposer la solution personnalisée et démontrer la valeur ajoutée et la qualité du service apporté</li> <li>• Exploiter la connaissance du client, développer et faire vivre une relation d'équité centrée sur la qualité du partenariat et la satisfaction</li> </ul>
<b>Pilotage</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Décliner les objectifs en plan d'actions opérationnel, affecter les moyens et définir les indicateurs de suivi</li> <li>• Animer la feuille de route au quotidien, anticiper et l'adapter en fonction des besoins et de la situation locale</li> <li>• Suivre l'activité au quotidien, impliquer l'équipe dans l'atteinte des résultats et déployer les actions nécessaires pour garantir une efficacité optimale en fonction des enjeux</li> </ul>
<b>Travail en équipe</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Interagir dans un environnement pluridisciplinaire, identifier et mobiliser les spécialisations adéquates dans un objectif d'efficacité</li> <li>• S'investir dans la dynamique d'équipe, participer à la qualité des informations transmises et s'engager dans le bon fonctionnement au quotidien</li> <li>• Partager son expérience, transmettre son savoir et contribuer au développement des compétences de l'équipe</li> <li>• Développer et entretenir un réseau interne basé sur la confiance et la qualité de la relation</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>

# Responsable Engagements

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 LCB-FT</li> </ul>	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"> <li>Conformité Déontologie</li> </ul>	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"> <li>Conformité Ethique</li> </ul>	Politique interne d'entrée en relation
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Conformité Réglementaire</li> </ul>	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"> <li>Dispositifs tutélaires et de contrôle</li> </ul>	Contrôle de second niveau CINTMT Relations avec les autorités de tutelle Reporting
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Risques</li> </ul>	Cartographie des risques Risques de marchés Risques de taux Risques opérationnels
<b>Droit</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Droit civil</li> </ul>	Contrats et obligations Droit de la famille Droit de la responsabilité civile Droit des personnes
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Droit des affaires</li> </ul>	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
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Droit des assurances</li> </ul>	Des biens Des personnes et des professionnels

# Responsable Engagements

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>Droit</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Droit fiscal</li> </ul>	Contrôle fiscal et contentieux fiscal Fiscalité corporate Fiscalité internationale Fiscalité patrimoniale
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Droit immobilier</li> </ul>	Assurance Baux commerciaux Construction... Copropriétés Location Transaction Urbanisme
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Droit international des affaires</li> </ul>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Droit pénal</li> </ul>	Le droit pénal général Le droit pénal spécial Procédure pénale
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Droit public</li> </ul>	Administratif Comptable De l'environnement De l'urbanisme Des collectivités territoriales Des marchés publics Finances publiques
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Droit social</li> </ul>	Droit social
<b>Durabilité</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Critères ESG</li> </ul>	Critères de gouvernance Critères environnementaux Critères sociaux
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Enjeux sociaux et sociétaux</li> </ul>	Culture Diversité Egalité Handicap Inclusion Précarité Vivre ensemble
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Environnement</li> </ul>	Climat Ecologie
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Evaluation engagements ESG</li> </ul>	Indicateurs d'évaluation des pratiques responsables Management environnemental Outils et méthodologies d'évaluation des politiques et actions

# Responsable Engagements

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>Durabilité</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mutualisme</li> </ul>	Raison d'être et valeurs Spécificités du modèle et ses axes d'évolutions Structure organisationnelle
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Partenariats sociétaux</li> </ul>	Associations Coopération économique Innovation Sociale Mécénat Pratiques responsables
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Politique &amp; Ambitions Groupe</li> </ul>	Agora et vie mutualiste
<b>Finance</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Comptabilité analytique</li> </ul>	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"> <li>• Comptabilité générale</li> </ul>	Budgets Etats comptables Outils et logiciels de comptabilité Réglementation et normes comptables Techniques comptables Techniques de comptabilité bancaire
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Consolidation</li> </ul>	Etats financiers consolidés Intégration fiscale Obligations légales et réglementaires Techniques de consolidation
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ingénierie financière</li> </ul>	Due Dilligence Montages de financement Structuration de la dette Structuration de la marge Structuration des performances financières
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Investissements ESG</li> </ul>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ISR</li> </ul>	Indicateurs ISR



# Responsable Engagements

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>Finance</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ISR</li> </ul>	Indicateurs ISR
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Marchés Financiers</li> </ul>	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"> <li>Maths financières</li> </ul>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Opérations de capital</li> </ul>	Corporate Finance LBO M&A - techniques d'acquisition M&A - techniques de fusion Private Equity Valorisation d'entreprise
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Valorisation d'entreprise</li> </ul>	Analyse financière boursière Financements spécialisés - syndication Financements spécialisés et produits structurés Valorisation d'entreprise
<b>Langues</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Anglais</li> </ul>	
<b>Marketing &amp; Communication</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Etudes marketing</li> </ul>	Curation Techniques d'analyse Techniques de veille
<b>Offre</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Animation de la relation client</li> </ul>	Conduite d'entretien Dispositifs de communication Négociation Outils de pilotage et de suivi clients Prospection & Développement
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Offre Assurance</li> </ul>	Assurance vie Automobile Courtage Emprunteurs IRD Prévoyance Santé

# Responsable Engagements

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>Offre</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Offre bancaire Particulier</li> </ul>	Crédits à la consommation Crédits immobiliers Epargne bancaire Services bancaires aux particuliers
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Offre bancaire Professionnel</li> </ul>	Crédits agri-viti Crédits aux professionnels - associations - OBNL - collectivités Gestion de trésorerie
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Offre Banque Privée</li> </ul>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Offre Entreprises</li> </ul>	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"> <li>• Offre Grandes Entreprises</li> </ul>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Offre immobilière</li> </ul>	Immobilier ancien Immobilier neuf Mandat de gestion Outils de souscription et d'administration Procédures Règlementation
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Offre Leasing Affacturage Particulier</li> </ul>	Leasing Particulier
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Offre Leasing Affacturage Professionnel &amp; Entreprises</li> </ul>	Affacturage KA Affacturage Pro Crédit bail immobilier Crédit-bail DAI Ingénierie commerciale Location financière Offre internationale
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Offre protection des biens et des personnes Particulier</li> </ul>	Offre homiris particuliers
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Offre protection des biens et des personnes Professionnel</li> </ul>	Offre homiris professionnels et collectivités
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Offre téléphonie Particulier</li> </ul>	Téléphonie
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Offre téléphonie Professionnel</li> </ul>	Téléphonie

# Responsable Engagements

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"> <li>Services bancaires</li> </ul>	BAS (Bank as a service) Les techniques de crédit Solutions de paiement Tarification des services
	Stratégie	<ul style="list-style-type: none"> <li>Stratégie Commerciale</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Stratégie d'entreprise</li> </ul>		Stratégie de croissance Stratégie de gouvernance Stratégie d'innovation
<ul style="list-style-type: none"> <li>Stratégie des systèmes d'information</li> </ul>		Stratégie Data Stratégie Digitale Stratégie IT
<ul style="list-style-type: none"> <li>Stratégie financière</li> </ul>		Politique de gestion Politique de valorisation d'actifs Politique d'investissement
<ul style="list-style-type: none"> <li>Stratégie juridique</li> </ul>		Stratégie juridique
<ul style="list-style-type: none"> <li>Stratégie Marketing</li> </ul>		Politique Produit Stratégie de Communication Stratégie de Marque
<ul style="list-style-type: none"> <li>Stratégie opérationnelle</li> </ul>		Politique de sécurité Stratégie Achats Stratégie immobilière Stratégie Qualité Stratégie Supply Chain
<ul style="list-style-type: none"> <li>Stratégie RH</li> </ul>		Politique Marque Employeur Stratégie de développement humain Stratégie de Learning & Development Stratégie sociale
<ul style="list-style-type: none"> <li>Stratégie sociétale et environnementale</li> </ul>		Politique environnementale Politique sociétale

# Responsable Engagements

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>Sécurité</b>	• PSH	
	• Règlementation HSE	Normes HSE
	• 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
	• Sécurité Incendie	Alerte incendie Cheminement d'évacuation Manipulation extincteurs
	• Service Sécurité Site	



SAVOIR ETRE	Définitions
<p align="center"><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'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</li> <li>• Je modifie les comportements que j'adopte habituellement en phase d'apprentissage</li> </ul>
<p align="center"><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 align="center"><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>• J'organise un travail commun en m'appuyant sur les compétences de chacun</li> <li>• Je sais partager des informations dans l'intérêt du groupe</li> <li>• Je viens en appui d'un collaborateur dans le besoin</li> </ul>
<p align="center"><b>Être centré client</b></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"> <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 align="center"><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>• J'identifie les opportunités de croissance et d'expansion pour l'organisation</li> <li>• J'élabore des plans stratégiques pour atteindre les objectifs à long terme</li> <li>• J'établis des partenariats pour maximiser les résultats</li> </ul>
<p align="center"><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 courage</b></p> <p>Capacité à affronter résolument les questions difficiles et dire ce qui doit être dit</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Je suis connu pour exprimer mes opinions de façon directe et respectueuse</li> <li>• Je communique ce qui doit être dit</li> <li>• Je témoigne d'une maîtrise face aux désaccords ou aux défis</li> <li>• Je me montre prêt à apprendre et à résoudre les problèmes</li> <li>• Je sais dire "non" et l'assume</li> </ul>
<p><b>Faire preuve de flexibilité</b></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"> <li>• J'anticipe les changements potentiels et prépare des plans d'actions pour y faire face</li> <li>• Je gère efficacement les situations de tensions et de résistance au changement et trouve des solutions acceptables pour toutes les parties prenantes</li> <li>• J'évalue les risques et les avantages des changements potentiels et prends des décisions réfléchies</li> <li>• Je gère les paradoxes et incertitudes dans mon quotidien</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. Etre poussé par le désir d'en savoir plus sur les choses, les personnes ou les événements</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• J'adopte une démarche rigoureuse pour collecter l'ensemble des informations nécessaires à une compréhension approfondie du sujet</li> <li>• Je distingue les interprétations, les hypothèses, les opinions et les évalue afin de poser une analyse objective du sujet</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 vise l'exemplarité</li> <li>• Je mets en avant les valeurs de l'entreprise</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>• Je sais faire preuve d'empathie</li> <li>• Je m'adapte à mon interlocuteur</li> <li>• Je choisis le canal de communication pertinent</li> </ul>