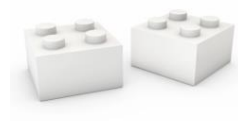


Marketing et distribution

Certificate of Advanced Studies (CAS)



Formation postgrade HES pour spécialistes bancaires: diplôme suisse / européen

Dans ce cursus de formation, vous développez vos compétences techniques, managériales et stratégiques, afin d'une part d'améliorer votre performance dans la conduite des activités dont vous avez la responsabilité et d'autre part de vous préparer à occuper des postes supérieurs de management dans un futur proche.

Par le partage d'expérience avec les intervenants et les autres participants, vous approfondissez vos connaissances et échangez sur les tendances actuelles dans les domaines clés du marketing, de la commercialisation des produits et services financiers, de l'élaboration de stratégies, de la résolution de problèmes et de l'innovation.

Ce cursus met notamment l'accent sur les problématiques contemporaines du Marketing 2.0 (big data, réseaux sociaux, web, nouveau parcours du consommateur, etc.).

La réalisation de travaux personnels (cas concrets) en relation directe avec votre travail quotidien vous permet de faire le lien entre les apports théoriques de la formation et leur application professionnelle. Cette étape de transfert est une des garanties de l'impact durable et de succès pour la conduite d'activités ou de projets dans le domaine bancaire.



Cette formation s'adresse aux professionnels...

...de l'industrie bancaire et financière qui désirent acquérir une compréhension globale des enjeux de l'industrie et de ses nouvelles tendances

...qui souhaitent être les acteurs plutôt que les spectateurs du changement

...qui souhaitent accéder à des fonctions managériales et stratégiques au sein de leur entreprise

...qui désirent mettre en application des connaissances et compétences acquises au contact de près de 20 experts

...qui désirent obtenir un titre postgrade reconnu au niveau suisse et européen

Faits et chiffres

Titre	CAS HES en Marketing et distribution des produits et services financiers
ECTS	11
Durée	11 jours sur 4 mois (vendredi et samedi)
Formation	Titre HES, reconnu au niveau suisse et européen
Validation	Travaux de rédaction et examens
Lieux de cours	Genève et Lausanne
Frais de formation	CHF 9'000.- / CHF 7'500.-*

Les avantages pour les étudiants

Horaires et organisation totalement compatibles avec la vie professionnelle et familiale: travail à domicile modulable; suspension des cours pendant les vacances scolaires

Des intervenants tous experts bancaires et cadres dirigeants en exercice, leaders incontestés dans leur domaine

Partage d'expérience et réseautage avec des professionnels issus d'horizons variés

Des programmes obtenant un taux de satisfaction de 97% et une évaluation globale de 5.15 sur 6

Une étude de l'industrie bancaire et financière qui aborde l'angle du changement et des nouvelles tendances qui s'inscriront dans la durée

Structure et contenu des cours – Développer son leadership dans les domaines suivants:

Vue d'ensemble des modules

Quelques thèmes élaborés dans les modules

Rôle et fonction du marketing

- Stratégies marketing
- Planification marketing
- Marchés cibles & segmentation
- Notoriété, images & marques
- Etudes de marché
- Marketing des services

- Construire, différencier et défendre la valeur de ma marque dans une industrie en homogénéité croissante
- Les nouvelles formes de segmentation et les bénéfices à attendre de leur mise en place

Les éléments du mix marketing

- Cycle de vie du produit
- Prix & tarification
- Publicité et campagne produits
- Relations publiques et communication institutionnelle
- Efficacité commerciale & sales management
- Canaux de distribution physiques et digitaux

- Structurer et gérer mes équipes et mes objectifs de distribution
- Différencier mon offre, créer de la valeur et la communiquer de manière à maintenir mes marges dans un marché de plus en plus homogène

Nouvelles technologies

- Marketing sur internet
- Fintech
- Banking 2.0
- E-banking & banque virtuelle
- Prospection et acquisition dans l'ère digitale
- L'industrie des données

- Fintech, les impacts sur la relation avec le client
- Le potentiel et les limites des canaux digitaux en matière bancaire en tant que substitut ou complément au «brick & mortar»

Marketing relationnel

- Social media
- Marketing B to B
- Comportement des consommateurs
- Gestion de l'expérience client

- Utilisation des réseaux sociaux de manière optimale pour communiquer avec les clients et le grand public
- Créer une expérience client positive en tant que facteur de différenciation

Formation

L'obtention d'un CAS permet de poursuivre son cursus en vue de l'obtention d'un Diploma of Advanced Studies (DAS) ou d'un Master of Advanced Studies (MAS) en Banque et finance.

ECTS Total	61	Jours	52				
	1 ^{er} semestre		2 ^e semestre		3 ^e semestre		4 ^e semestre
	CAS Marketing et distribution 11 "Vendre et promouvoir" 2 Travaux de transfert 2 Examens 11 jrs		CAS Pilotage des opérations 11 "Produire et optimiser" 2 Travaux de transfert 2 Examens 11 jrs		CAS Solutions d'investissement et de financement 15 "Analyser et investir" 3 Travaux de transfert 2 Examens 15 jrs		Thèse de Master 12 1 Thèse 4 jrs
	Leadership 2 "Moi vs l'environnement" 1 Travail de transfert 2jrs		Recherche scientifique 5 1 Article scientifique 4 jrs				Leadership 2 "Moi vs l'organisation" 1 Travail de transfert 2 jrs
	Leadership 2 "Moi vs l'équipe" 1 Travail de transfert 2 jrs						Leadership 1 "Moi vs moi-même" 1 Travail de transfert 1 jr
	Crédits ECTS 15		Crédits ECTS 16		Crédits ECTS 15		Crédits ECTS 15

DAS Banque et finance (2 CAS au choix - 30 ECTS)

MAS Banque et finance (60 ECTS)

Contact et conseil

Frédéric Ruiz

Directeur de la filière postgrade HES Kalaidos Banque et finance

E-Mail: frederic.ruiz@hes-kalaidos.ch

Tél: +41 22 827 30 01

HES Kalaidos Romandie – c/o ISFB
Rte des Jeunes, 12 – 1227 Carouge
www.isfb.ch