

CAS HES Marketing & distribution bancaires



**Se réinventer,
innover tout en
respectant les codes
& traditions qui ont
façonné l'industrie.**



**Kalaidos University
of Applied Sciences
Switzerland**

The University for Professionals.



- ✔ **Des impacts concrets et mesurables,** évalués directement par nos étudiants sur les aspects les plus déterminants pour votre carrière (**5.2/6.0** en moyenne)
- ✔ **Plus de 70 intervenants,** experts dans leur domaine et cadres dirigeants, en exercice au sein du monde de la banque et de la finance
- ✔ Un réseau professionnel dynamique composé de **plus de 180 Alumni**
- ✔ Des titres accrédités par la confédération, **reconnus au niveau suisse et européen**
- ✔ La combinaison de deux acteurs majeurs de la formation en Suisse comptant **plus de 50 ans d'expertise cumulée**

Le meilleur des deux mondes

L'antenne HES Kalaidos Romandie voit le jour en septembre 2013. Elle est le fruit du partenariat entre l'Institut Supérieur de Formation Bancaire (ISFB), le plus important centre de formation professionnelle du domaine financier en Suisse et la FHS Kalaidos, deuxième plus importante haute école suisse en nombre d'étudiants en filière économie.

Fondée en 1987, l'ISFB s'appuie sur 53 sociétés bancaires et financières membres de son association ainsi qu'un écosystème de plus de 180 intervenants en emploi. La HES Kalaidos voit le jour en 2002 en tant qu'unique institut tertiaire privé agréé par la Confédération et n'a cessé de croître depuis, comptant aujourd'hui plusieurs milliers d'étudiants.

Au coeur de la relation entre l'ISFB et Kalaidos réside une mission commune : celle de proposer des formations continues de niveau universitaire professionnelles, appliquées et pertinentes face à la réalité du marché : Certificate of Advanced Studies (CAS) ; Diploma of Advanced Studies (DAS) ; Master of Advanced Studies (MAS) – en Banque et finance.

Ce partenariat, unique en Suisse, offre une synergie autour des aspects les plus fondamentaux de la formation : les plus hauts standards de qualité d'un point de vue de l'enseignement alliés à des performances professionnelles durables.

Ces titres sont reconnus au niveau national par la Confédération et au niveau européen grâce au système des « ECTS » (European Credits Transfer System) dits « système de Bologne ». Ils bénéficient également de la recommandation de l'Association Suisse des Banquiers (SwissBanking).

« Un partenariat unique en Romandie et une synergie autour des aspects les plus fondamentaux de la formation (...) »

82%

des établissements financiers traditionnels prévoient de renforcer leurs partenariats avec les fintech d'ici 2022.
Source : EY - 2021 report

Marketing & distribution bancaires

ENJEUX & CONTEXTE

Digitalisation du marketing et de la distribution, arrivée de nouveaux entrants (Fintech, néo-banques) sur le marché, maturité du consommateur des générations Y et Z (deux tiers de la population mondiale) : autant de virages cruciaux que les banques et instituts financiers doivent négocier avec succès.

Comme toutes les industries, la banque et ses acteurs en seront fortement transformés, qu'il s'agisse des relations avec les clients, de la ligne de produits, de l'organisation, des compétences à développer ou de la stratégie.

Communiquer la proposition de valeur et positionner le brand de l'entreprise à travers son activité, gérer la réputation et la promesse de vente au quotidien ou gagner la confiance des générations millenniales tout en continuant de servir les baby-boomers quelle que soit votre activité ou votre séniorité dans l'industrie, ces problématiques liées au marketing et à la distribution sont les vôtres.

Cette formation vous fournira des pistes de réflexion, un état de la matière et des outils concrets vous permettant de répondre aux nouveaux besoins des clients, de différencier votre activité et en extraire de la valeur.

DURÉE

sur 1 semestre
de mars à juin ou de sept. à déc. 11 jours

PRIX

Membres & particuliers CHF 7'950.-
Non membres CHF 9'000.-

ACCREDITATIONS

CAS - ECTS 11 crédits

PRÉ-REQUIS*

Âge + de 28 ans
Expérience + de 4 ans
Diplôme Bachelor**

* Admission sur dossier pour les personnes ne remplissant pas les prérequis
** ou Brevet ou Maîtrise ou ES

Et si c'était vous ?



Thierry MAGNIN
Executive Director
UBS

Qu'est-ce qui vous a conduit à réemprunter le chemin de la formation ?

L'envie d'apprendre et surtout l'envie d'entreprendre. Mon parcours m'a amené à occuper diverses fonctions au sein des activités de front office (Corporate Banking, Retail Banking et Wealth management) auprès de plusieurs Banques, que cela soit en tant que spécialiste, responsable de projet ou encore manager. Au cours de ces différentes périodes, il a très souvent été question de satisfaction client et de développement de marché. À ce titre, il me semble important de comprendre l'environnement dans lequel on évolue, d'anticiper les tendances de marché et les attentes des clients. D'autant plus quand on constate à quelle vitesse ceux-ci évoluent. Par conséquent, se former me semble essentiel afin d'appréhender les nouvelles thématiques et de répondre aux exigences futures.

Comment cette formation a-t-elle contribué à vous faire évoluer dans votre métier ?






Elle m'a notamment permis d'élargir ma vision des choses et d'approfondir certains sujets. D'une part grâce à l'étendue du programme ; d'autre part, grâce à la diversité des établissements représentés ainsi qu'à la richesse du parcours des intervenants et des autres étudiants.

« L'envie d'apprendre
et surtout l'envie
d'entreprendre. »





Y a-t-il une notion ou un aspect plus particulier au cours de votre formation qui ait retenu votre attention ?

S'agissant d'un programme appliqué, les échanges avec les intervenants sont particulièrement précieux. Ils n'hésitent pas à partager leurs stratégies, les facteurs de réussite, mais également les échecs rencontrés. Étant tous confrontés aux mêmes enjeux, les enseignements retirés sont particulièrement utiles et apportent des solutions/expériences pratiques. D'autre part, les intervenants demeurent disponibles hors cadre académique, ce qui constitue un réseau professionnel de premier ordre.

MARKETING STRATÉGIQUE – 3 JOURS

Stratégies marketing	Genève	en cours d'attribution	
Product management	Genève	Katia COUDRAY Asteria Investment	
Marchés cibles & segmentation	Lausanne	Eric GROBÉTY BCV	
Etudes et analyses de marchés et concurrence	Lausanne	Eric GROBÉTY BCV	
Prix et tarification	Genève	David NIETO Lombard Odier & Cie	
Canaux physiques Vs. digitaux	Genève	Claude ANKER Raiffeisen	
EXAMEN	Genève		
RATTRAPAGE EXAMEN	Genève		

MARKETING DIGITALE – 3 JOURS

Marketing sur internet	Lausanne	en cours d'attribution	
Prospection à l'ère digitale	Lausanne	Michael DESFORGES Telexoo	
Fintech	Genève	Laurent BISCHOF Polytech Ventures	
Neobanking	Genève	Thierry DINARD Syrtais	
Data & analytics	Lausanne	Marie Nemon Pictet	
Design thinking	Lausanne	en cours d'attribution	
REMISE DU TRAVAIL DE TRANSFERT			

COMMUNICATION – 3 JOURS

Branding & image de marque/réputation	Genève	Bernard SCHUSTER UBP	
Communication de crise	Genève	Bernard SCHUSTER UBP	
Communication interne	Genève	Jérôme KOEHLIN Reyl Intesa Sanpaolo	
Relations publiques et communication institutionnelle	Genève	Jérôme KOEHLIN Reyl Intesa Sanpaolo	
Communication digitale	Genève	en cours d'attribution	
Communication responsable	Genève	Laurence DE CECCO blossom	

EXAMEN

RATTRAPAGE EXAMEN

Genève

Genève

MARKETING RELATIONNEL – 2 JOURS

Comportement du consommateur	Genève	en cours d'attribution	
Gestion de l'expérience client	Genève	Jean PFEIFER Talentize	
Efficienc e dans la distribution	Lausanne	Olivier DUBOULET UBS	
Networking	Lausanne	en cours d'attribution	

REMISE DU TRAVAIL DE TRANSFERT

Lausanne - Voxea - Avenue Benjamin-Constant, 1 1003 Lausanne, 4e étage

Genève - ISFB - Route des Jeunes, 12 1212 Lancy, Genève

Les dates et les intervenants sont susceptibles d'être modifiés



UN PROGRAMME APPLIQUÉ

Dispensé par une vingtaine d'intervenants en emploi, ayant un haut niveau de séniorité et d'expertise. Ce programme vous fournira des clés d'analyse, des pistes de réflexion, des outils concrets ainsi que des best practices applicables immédiatement, et ce, quelle que soit votre activité. Les travaux d'applications, dans lesquels vous devrez analyser et proposer une solution à un problème concret, vous permettront de consolider les connaissances et compétences acquises.

UN PROGRAMME PARTICIPATIF

Cours, workshops, discussions, visites d'entreprises et travaux d'applications vous permettent de partager, ainsi que d'acquérir des compétences et connaissances au contact des intervenants et d'autant de participants expérimentés, représentant une richesse professionnelle (métiers, types d'établissements, régions...) sans égale.

UN PROGRAMME TRANSVERSAL

La fonction marketing est l'affaire de tous. Cette formation adopte une approche transversale en se penchant entre autres sur des aspects tels que le positionnement, la communication, la relation client, le produit ou la concurrence existante et future. Elle garde en ligne de mire cette question centrale : comment positionner mon activité de manière pérenne dans un monde complexe et mouvant ?

« Notre ambition est de catalyser votre leadership en révélant vos talents, en développant vos compétences et en faisant évoluer votre posture. »



Kalaidos University of Applied Sciences Switzerland
The University for Professionals.

Formation : postgrade HES
Reconnue en Suisse & en Europe

Certificate of Advanced Studies (CAS)
Marketing et distribution des produits et services financiers

Informations
ISFB | Institut Supérieur de Formation Bancaire
Route des Jeunes 12, 1212 Genève
+41 58 414 40 49

Prix (membre)
CHF 7'950.-