



FICHE TECHNIQUE

SE LANCER DANS LE CREDIT DIGITAL





Intitulé

Se lancer dans le crédit digital



Objectifs

- Permettre aux participants de comprendre efficacement les modèles de crédits digitaux existants
- Concevoir et développer des produits adaptés aux besoins de la clientèle
- Identifier, catégoriser et maîtriser les risques liés au développement du Crédit Digital



Public-cible

Cette formation est conçue pour les :

- Responsables produits
- Responsables crédit
- Responsables partenariats
- Responsables marketing
- Responsables distribution
- Consultants



Pré-requis

- Etre professionnel des services financiers ou des télécommunications
- Avoir de bonnes notions sur le crédit traditionnel



Mode Opérateur

Sur 03 Jours, cette formation se déroulera :

- En présentiel
- Visite et travaux sur le terrain
- Etude de cas, groupe de travail
- Intervention d'un expert dans le domaine

PLAN & CONTENU DES MODULES

CETTE FORMATION EST COMPOSÉE DE 06 MODULES, PRÉSENTÉS COMME SUIT

Module 1

Introduction au crédit digital

- Histoire du crédit et des services financiers digitaux
- Aperçu du crédit digital
- Analyse environnementale
- Cas d'utilisation du crédit digital

Module 2

Les différents modèles du crédit digital

- Fournisseurs et modèles de crédits digitaux
- Avenir des modèles de crédit digital

Module 3

Analyse des données pour le crédit digital

- Définir les données et leurs sources
- Définir les méthodes d'analyses de données
- Méthodes de notation de crédit
- Futur des données

Module 4

Développement de produit de crédit digital

- Modèles et préférences de gestion de l'argent des clients
- Approche MI4ID : conduite de la recherche
- Approche MI4ID : synthèse et analyse, génération d'idées (Idéation)
- Approche MI4ID : développement de concepts

Module 5

Risque du crédit digital et protection des consommateurs

- Identification et catégorisation des risques en crédit digital
- Protection des consommateurs

Module 6

Stratégie de communication marketing pour le crédit digital

- Pourquoi la communication marketing?
- Intégration de nouveaux canaux de communication au parcours client
- Communication marketing efficace



Les atouts de la formation

- Travaux dirigés par des professionnels avec des outils numériques et des contenus vidéos
- Formation enrichie par l'intervention d'un Guest Speaker avec un partage d'expérience concrète
- Méthode de formation expérimentale à travers l'Immersion dans un environnement digital grâce à une visite terrain qui permet aux étudiants d'être confrontés aux pratiques réelles
- Enseignement interactif grâce à des travaux de groupe
- Pédagogie pratique renforcée par l'utilisation d'étude de cas ainsi que la mise en place d'un plan d'action par les participants ce qui leur confère le savoir ainsi que le savoir faire

LOGISTIQUES



Logistiques

Nous mettons à la disposition de nos participants

Pendant la formation

- 01 Porte documents avec stylo et cahier
- 02 Pauses café / Jour
- 01 Pause déjeuner / Jour

A la fin de la fin de la formation

- 01 Clé USB avec l'intégralité des documents
- 01 Attestation de participation



Inscription

Intéressé? Pour vous inscrire, contactez notre équipe à info@reseauhelix.com ou au +221 33 864 67 65



Prix

450 000 FCFA



Restez informé des formations, événements, publications :
www.institut-helix.com
info@reseauhelix.com

12 avenue Birago Diop - Rue 5 Point E - Immeuble Sérigne B.Mbacké
BP 14 554 Dakar, Sénégal | +221 33 864 67 65