

*L'IFB œuvre pour le développement et l'accompagnement, tout au long de la vie professionnelle, du capital humain des banques et des établissements financiers*

1

**Fiche technique****Formation sur la monétique :  
Marketing communication et animation commerciale autour des produits et services monétiques****Objectifs pédagogiques:** à l'issue de cette formation, les participants seront capables de:

- Mettre en évidence le fonctionnement des systèmes monétiques ;
- Assurer la veille économique et technique en vue de développer et actualiser l'offre de produits et services monétique ;
- Accompagner la modernisation des systèmes de paiement de son organisme ;
- Assurer la vulgarisation et la communication autour des produits et services monétiques de son organisme

**PROGRAMME DE FORMATION**

N° du module dans la bibliothèque	Ordre chronologique pédagogique	Intitulé du module
	1	Monétique Algérie
	2	Monétique Universel 1
	3	Monétique Universel 2
	4	Monétique Universel 3
	5	Monétique Universel 4
52	6	Description de la carte bancaire
1	7	La monnaie: de l'électrum à l'électron
2	8	Les différentes formes de monnaies: fiduciaire, divisionnaire, scripturale, électronique
4	9	Les structures internationales: Visa et MasterCard
6	10	Le système CB en France
7	11	Le vocabulaire
8	12	L'architecture 4 coins à construire.
9	13	Le contrat porteur
10	14	Les systèmes d'émission: l'émission de la carte par la banque émettrice (BackOffice, Technique, international)
11	15	La carte à puce EMV: présentation générale
19	16	Présentation du Distributeur Automatique de Billets
13	17	Le contrat accepteur: droits et devoirs du commerçant-accepteur
16	18	Présentation générale du TPE
22	19	Le paiement de proximité
23	20	Le paiement à distance
24	21	Les opérations connexes au paiement
25	22	Le retrait interne
26	23	Le retrait interbancaire.
27	24	Les opérations connexes au retrait
28	25	Le blocage de la carte

43	26	La lutte contre la fraude en monétique
35	27	L'enjeu marketing de la carte pour la banque.
36	28	Les cibles commerciales et marketing de la monétique
37	29	La gamme des cartes d'un grand réseau international
38	30	Les commissions interbancaires
39	31	L'importance de la monétique dans les revenus bancaires
49	32	Les nouvelles solutions de paiement de proximité avec une carte bancaire
<b>Public concerné :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Personnel évoluant au niveau des structures centrales de marketing et communication, animateur commercial au niveau central.</li> </ul>		
<b>Mode de formation:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>A distance en E-learning.</li> </ul>		
<b>Documentation :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Fiches de synthèse téléchargeables.</li> </ul>		
<b>Volume horaire du parcours :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>16 heures</li> </ul>		
<b>Durée d'apprentissage :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>4 mois</li> </ul>		
<b>Période d'accès :</b>		