

SESSION DE CERTIFICATION :

“CERTIFICAT DE TECHNIQUE ET STRATÉGIE COMMERCIALE EN FINANCE ISLAMIQUE”



Cabinet Baraka de Consulting et
d'Expertise en Finance Participative

C . E . F . B . P

Travail – Ethique – Solidarité

CONTEXT

La finance participative est un système qui s'impose désormais dans la sphère financière étant une finance révolutionnaire dans le meilleur sens du terme. Son émergence et sa croissance reflètent la reconnaissance et l'autonomisation d'un grand nombre de consommateurs africains dont leurs besoins ne sont aujourd'hui atteints que par ce secteur financier de plus en plus mondialisé et surtout qui commence à être répandu dans la zone ouest africaine.

Partant de cette émergence de la finance islamique, le métier des commerciaux doit être basé sur les stratégies et les techniques mieux appropriées aux spécificités de la finance islamique en terme commercial pour les établissements financiers islamiques. Cette qualification en technique et en stratégie commerciale est apte à la fonction d'un banquier islamique commercial comme fonction majeure de l'institut qui vous accompagne par son offre de formations commerciales afin de disposer des techniques commerciales et arguments commerciaux pour



vendre les produits et services pour optimiser vos pratiques et challenger votre approche commerciale.

Les commerciaux doivent trouver des solutions sur mesure et ont des demandes spécifiques. Ce type de formation permet également d'être en adéquation avec les valeurs de la finance islamique et de s'y adapter de la meilleure manière. Nous avons plusieurs établissements financiers participatifs dans l'espace CEDEAO notamment des (banque islamique, microfinance islamique, assurance Takaful et waqf) qui développent de produits et services qui doivent être conformes aux préceptes de cette finance islamique.

I- OBJECTIF

L'objectif de cette formation certifiante en “TECHNIQUE ET STRATÉGIE COMMERCIALE EN FINANCE ISLAMIQUE” est apte pour développer des savoirs et des compétences techniques et stratégiques dans la vente des produits et services financiers islamiques via une solide maîtrise à vendre sa marque et conformément à la satisfaction de la clientèle, les bénéficiaires vont acquérir de :

1. Maîtriser et constituer un socle des fondamentaux de la finance islamique ;

2. Maîtrise-les produits des institutions financières islamiques ;

3. Développer l'approche du client-marché et leur prise en charge conforme à la FI ;

4. Appréhender les techniques, comportements commerciaux et les stratégies du marché ;

5. Comprendre l'approche pratique et théorique de BI-TUBE dans l'environnement dans les IFI ;

6. Avoir les aptitudes professionnelles et techniques pour gérer les enjeux et les défis de la performance dans les établissements financiers islamiques ;



II- PUBLIC CIBLE



- Les Employés des IFI aux différents niveaux ;
- Les commerciaux de front d'office ;
- Les Professionnels des autres institutions financières ;
- Les Étudiants, Universitaires ou toute personne désirant découvrir la finance islamique.

III- INFORMATION GENERALE

- Durée : 5 jours
- Niveau : professionnel
- Bénéficiaires : - 20- 25 personnes
- Encadrants : 2 formateurs – Experts
- Supports de formation : présentation ppt, papiers.

IV- PROGRAMME DE LA FORMATION

JOUR	DUREE	PRESENTATION	TYPE
1er Jour	9h – 13h	- Fondamentaux de la Finance Islamique ;	Formation
	14h 30 –17h	- Les institutions financières islamiques - Maitrise-les produits des institutions financières islamiques.	
2ème Jour	9h – 13h	- Comprendre les concepts et les modes de fonctionnement de la finance islamique.	Formation
	14h –17h	- Fondamentaux du marketing des institutions financières islamiques. - Développer l’approche du client - Assimiler le marché et la prise en charge de leur demande conforme à la finance islamique ;	Atelier
3ème Jour	9h – 13h	- Produits de financement : Mourabaha, Istina’a, salam, ijara.	Formation
	14h –17h	- Techniques de vente de négociation des produits bancaires islamiques : aspects dogmatiques, juridique et Jurisprudentiel.	Atelier
4ème Jour	9h – 13h	- Produits d’investissement : Wakala, Moudharaba, Moucharaka	Formation atelier études des cas
	14h –17h	- Techniques de commercialisation du produits d’investissement : aspects religieux. (Études de cas des modèles cas d’Afrique de l’Ouest).	
5ème Jour	9h – 13h	- Comprendre l’approche pratique et théorique de BI-TUBE dans l’environnement dans les IFI	Formation atelier études des cas
	14h –17h	- L’aptitudes professionnelles et techniques de la finance islamique ; - Maîtriser les enjeux et les défis de la performance dans les établissements financiers islamiques	

Formateurs : (deux formateurs)

Dr Ibrahim MANSARE, Banquier & Consultant en FI.

Dr. Abdoul Karim CAMARA, Spécialiste de la FI.



Contact



**CABINET BARAKA DE CONSULTING ET
D'EXPERTISE EN FINANCE PARTICIPATIVE
C . E . F . B . P**

Siège social : Constantin, Commune de Matam Conakry, République de Guinée.

REGISTRE DE COMMERCE ET DU CREDIT PMOBILIER RCCM/GN.TCC.2022.07623/ NIF : (955030036)

(Tel. : +224 623 83 21 40 /629 57 85 78 / Courriel : lbramansaren@gmail.com)

SITE WEB : [www. Cbarakaconsulting.com](http://www.Cbarakaconsulting.com)