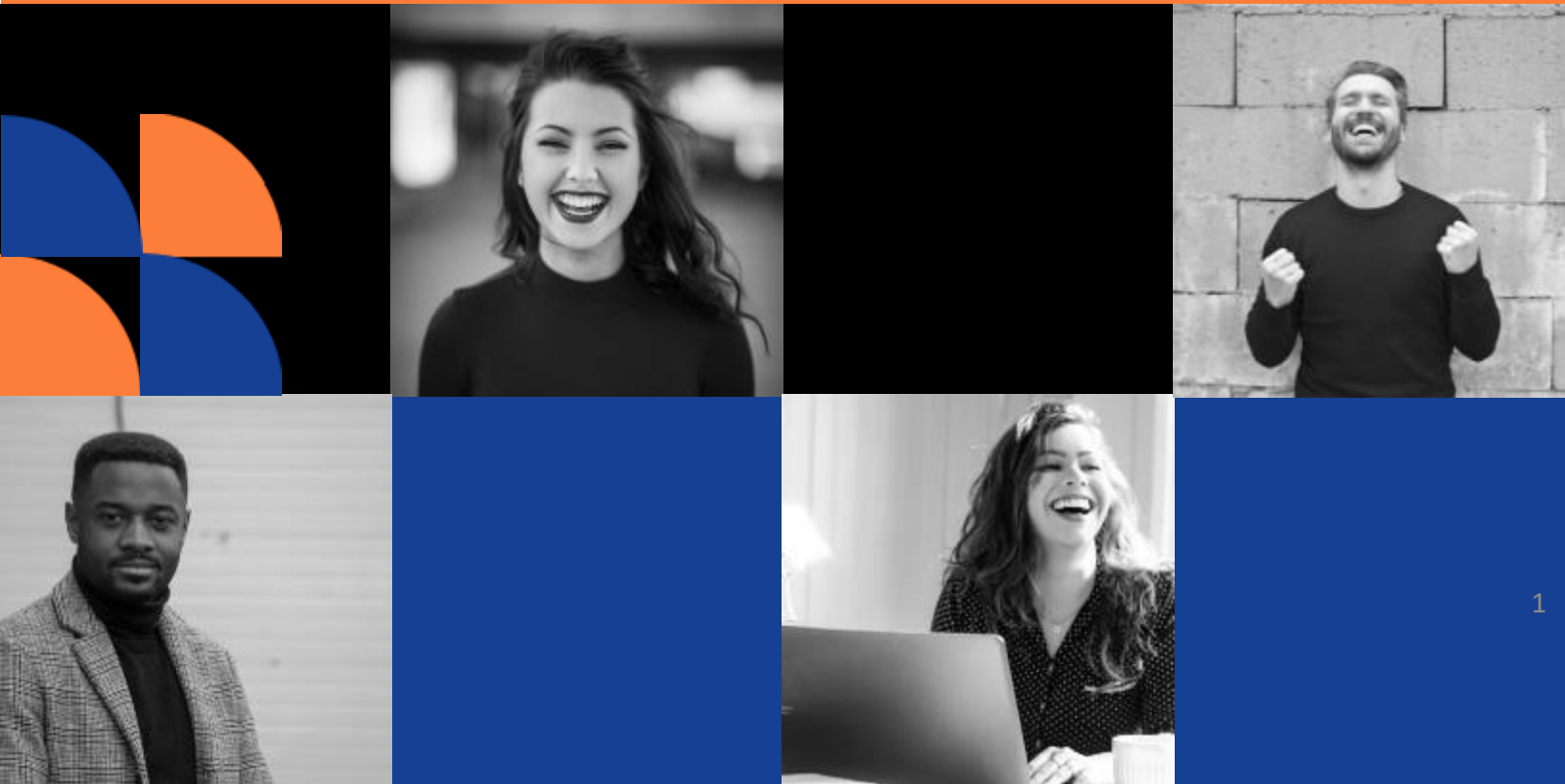


Mon Métier de Gérante/Gérant d'actifs



Gérante/Gérant d'actifs



VOS ROLES ET VOS ENJEUX

Partenaire des réseaux et clients du Groupe, vous vous placez au service des clients de la banque dans la gestion de leurs actifs patrimoniaux et financiers. Vous pilotez et développez un portefeuille de clients sur votre périmètre géographique et assurez la gestion d'avoirs, dans le respect du contrat de gestion. Partie prenante de la stratégie de la société de gestion, vous vous engagez également dans la construction et l'évolution des activités de gestion d'actifs.

Au plus près des besoins du terrain, vous accompagnez vos clients avec une qualité de service optimale en fonction de leurs stratégies. Conseil de confiance, vous garantisiez un devoir de pertinence, d'efficacité et de transparence en matière de placement et d'arbitrage.

Vous développez une relation client personnalisée sur le temps long, et vous portez garant de la qualité de la gestion proposée, en lien avec les services internes de la Banque et expertises externes adéquates.

Par vos activités, vous portez la raison d'être et les valeurs du Groupe, et contribuez ainsi à leur rayonnement auprès d'acteurs d'influence.

VOS RESPONSABILITÉS

- Piloter un portefeuille clients haut-de-gamme par une relation privilégiée centrée sur l'intérêt client, l'atteinte de ses objectifs et la maîtrise du risque
- Entretenir et faire vivre une relation triangulaire entre le réseau, le client et la gestion d'actifs au profit de la satisfaction client
- Accompagner la relation avec une approche complète des enjeux clients
- Aiguiller le client dans sa gestion d'avoirs, et construire les stratégies de placement et de rendement adéquates
- Anticiper et apporter efficacité et proactivité dans la qualité du conseil et la sécurisation des avoirs
- Se positionner dans les réseaux, développer la connaissance en gestion d'actifs dans les entités, communiquer les évolutions au quotidien et former si besoin
- Entretenir un lien étroit avec les services internes, et animer une relation de proximité au service des besoins clients
- Être en veille permanente, s'informer et garantir sa qualité d'expertise pour dynamiser l'activité au plus proche du territoire et des besoins
- Se former et développer ses compétences pour consolider sa légitimité et son rôle au profit de la gestion d'actifs

Exemples de parcours pour y parvenir : Expérience réussie dans les réseaux avec une forte sensibilité banque privée, voire dans des fonctions d'expertise patrimoniale, master II (GP, finance, droit, ...)

Exemples d'opportunités à partir de ce métier :
Pour découvrir les autres métiers, consultez la [Carte des métiers et parcours professionnels](#).





LES COMPÉTENCES		
SAVOIR-FAIRE	SAVOIRS	SAVOIR-ÊTRE
Analyse financière	Conformité	Apprendre à apprendre
Analyse	Droit	Être acteur du collectif
Développement de marché	Durabilité	Être centré client
Gestion de risque	Finance	Être force de proposition
Innovation	Langues	Être proactif
Orientation client	Marketing et communication	Être responsable
Travail en équipe	Modélisation	Faire preuve de courage
Vente	Offre	Faire preuve de flexibilité
	Projet et innovation	Faire preuve d'esprit critique
	Sécurité	Innovation
	SI & DATA	Porter nos valeurs
	Stratégie	Savoir communiquer



SAVOIR-FAIRE	Définitions
Analyse financière	• Entretenir une veille de l'environnement concurrentiel, réglementaire, juridique et fiscal du portefeuille et positionner chaque entreprise sur son marché • Analyser de façon détaillée les éléments financiers des entreprises du portefeuille afin d'établir un diagnostic sur leur santé financière et leur performance • Utiliser les canaux d'informations financières publics à disposition en maîtrisant le rating et les actualités marché et identifier les opportunités d'investissement • Consolider des données financières et comptables pour établir des documents de synthèse lisibles et utilisables par les autres services de l'entreprise • Piloter les outils de suivi et de diffusion des indicateurs clés de performance et des données financières afin d'optimiser la plus-value de l'analyse au profit de la prise de décision
Analyse	• Multiplier, décrypter et comparer les informations, garantir la fiabilité des sources et intégrer l'environnement, ses stratégies passées, actuelles et futures • Investiguer le sujet, évaluer la sensibilité des données et mesurer les zones de risques et d'opportunités • Faire preuve d'expertise, d'acuité et de hauteur de vue dans l'évaluation des scénarii • Formaliser les orientations et arbitrages à privilégier, peser leurs impacts court, moyen et long terme, en lien avec la stratégie • Apporter l'éclairage et le conseil nécessaires à la prise de décision
Développement de marché	• Maîtriser son marché et son fonctionnement, entretenir un lien étroit avec les différents acteurs du business et développer un réseau de partenaires de qualité au service de la relation client • Prospector, générer les opportunités auprès des décideurs et développer son fonds de commerce dans une démarche d'équilibre et de performance • Participer à l'évolution de l'offre et de son positionnement, porter la marque sur son marché et faire valoir les valeurs de l'entreprise dans ses réseaux • Être ambassadeur de la marque et des valeurs de l'entreprise sur son périmètre
Gestion de risque	• Identifier la diversité des risques, leur complexité et leurs évolutions en fonction de l'environnement, mesurer leurs impacts et évaluer les stratégies de gestion des risques optimales • Peser les arbitrages dans une approche court, moyen et long termes, prioriser, définir les orientations adéquates et garantir leur mise en œuvre • Assurer une relation de confiance, conseiller et accompagner l'interlocuteur dans la stratégie d'exposition aux risques en lien avec les projets et les enjeux
Innovation	• Être moteur de l'innovation, porter les projets d'évolution et s'engager dans leur réussite • Promouvoir une culture du benchmark, la remise en question et l'innovation auprès des équipes dans un objectif d'efficacité et de performance • Faire du changement une opportunité, oser adapter le cap et impulser la prise d'initiative au service des enjeux concernés • Être l'ambassadeur/ambassadrice du Groupe, sa raison d'être et ses valeurs, et animer un réseau professionnel de qualité au service de la caisse/agence



SAVOIR-FAIRE	Définitions
Orientation client	• Intégrer l'environnement client, les stratégies mises en œuvre, comprendre les évolutions et les opportunités de marché • Faire valoir son expertise et la qualité du conseil, anticiper et orienter le client dans la complexité de ses enjeux • Personnaliser l'accompagnement être proactif et garantir une relation à forte valeur ajoutée dans un objectif de performance mutuelle • Façonner une offre sur-mesure et mettre à disposition l'offre multi-services individualisée au service du contexte client • Intégrer le risque de volatilité et de perte client dans la relation et optimiser les conditions de fidélisation sur la durée
Travail en équipe	• Œuvrer dans un environnement pluridisciplinaire complexe et entretenir un lien permanent de qualité avec les différents acteurs au profit du résultat • Entretenir des relations constructives, co-construire, capitaliser sur la valeur ajoutée de chacun et faire de l'équipe une force au profit du développement de l'activité • Transmettre son savoir et mettre son expérience au service du développement individuel et collectif • Communiquer avec efficacité, mettre l'information au service de son interlocuteur et garantir la qualité et la compréhension des messages
Vente	• Maîtriser les enjeux du client et de son environnement, identifier les meilleures stratégies et opportunités avec une approche court et long termes • Mettre son expertise au service du client, l'accompagner et le conseiller dans ses réflexions et décisions • Garantir la relation de confiance par la qualité du partenariat

Gérante/Gérant d'actifs



Attention : Les détails de la compétence sont donnés à titre indicatif et ne sont pas nécessairement à maîtriser pour la compétence dans le métier de cette fiche. Ils serviront à alimenter les fiches pédagogiques en formation.

SAVOIRS	Compétences	Détails
Conformité	• Conformité déontologie	• Conflits d'intérêts client/salarié • Corruption • Faculté de signalement • Listes de surveillance et d'interdiction • Suivi du personnel sensible
	• Conformité éthique	• Politique interne d'entrée en relation
	• Conformité LCB-FT	• Activités internationales • AMLFT • AMLFT expert - TACO • Déclaration de soupçon • Droits de communications • France • Maîtrise des outils de pilotage des experts • Outils de pilotage du réseau • Procédures LCB-FT-SFI - KYC • Procédures LCB-FT-SFI - KYT • Réglementation et normes LCB-FT-SFI • TRACFIN • TRACFIN, DGFI
	• Conformité réglementaire	• Certifications et formations réglementaires • Conformité fiscale • Directive MIF / RG AMF • Externalisation • Finance durable - ESG • MICA • Prestations essentielles externalisées, IOBSP... • Protection des investisseurs et transparence de marchés • Règlement MAR • Réglementation américaine • Réglementation FATCA, EAI & QI • RGPD • Veille réglementaire • Volcker, Dodd Franck Act
	• Conformité salle des marchés	• Directives prospectus • EMIR - Produits dérivés • SFTR - opérations de financement sur titres

Gérante/Gérant d'actifs



Attention : Les détails de la compétence sont donnés à titre indicatif et ne sont pas nécessairement à maîtriser pour la compétence dans le métier de cette fiche. Ils serviront à alimenter les fiches pédagogiques en formation.

SAVOIRS	Compétences	Détails
	Dispositifs tutélaires et de contrôle	- Collecte et interprétation de data - Contrôle de second niveau CINTMT - Contrôle des autorités de tutelle - Relations avec les autorités de tutelle - Reporting - Reporting interne et réglementaire
	Risques	- Cartographie des risques - Risques de marchés - Risques de taux - Risques opérationnels
Droit	Droit civil	- Associations - Avant-contrats - Conséquences de l'inexécution du contrat - Contrats et obligations - Crédits ruineux - Devoir de conseil - Devoir d'information et de mise en garde - Droit d'adoption - Droit de la famille - Droit de la responsabilité civile - Droit des contrats de mariage - Droit des personnes - Droit et régimes matrimoniaux - Fraude - Identification et traitement des clauses abusives - Lésion - Libéralités - Nom - Résiliation - Responsabilités professionnelles - Sociétés - Successions - Tutorat - Validité des contrats

Gérante/Gérant d'actifs



Attention : Les détails de la compétence sont donnés à titre indicatif et ne sont pas nécessairement à maîtriser pour la compétence dans le métier de cette fiche. Ils serviront à alimenter les fiches pédagogiques en formation.

SAVOIRS	Compétences	Détails
	• Droit des affaires	• Droit commercial • Droit d'auteur • Droit de la concurrence • Droit de la distribution • Droit de la propriété intellectuelle • Droit de la protection des données • Droit de l'identité de marque • Droit des contrats • Droit des dessins • Droit des marques • Droit des sociétés • Gestion des contentieux • RGPD
	• Droit des assurances	• Assurance décès • Assurance homme clé • Assurance responsabilité civile • Assurance-vie • Contentieux de l'assurance • Contrats individuels et collectifs • Des biens • Des personnes et des professionnels • Droit des contrats • Exclusions de garantie • Exécution du contrat d'assurance • Garanties • Incapacités • Sinistres

Gérante/Gérant d'actifs



Attention : Les détails de la compétence sont donnés à titre indicatif et ne sont pas nécessairement à maîtriser pour la compétence dans le métier de cette fiche. Ils serviront à alimenter les fiches pédagogiques en formation.

SAVOIRS	Compétences	Détails
	• Droit fiscal	• BIC • Comptabilité • Contrôle fiscal et contentieux fiscal • Conventions internationales • Directives européennes • Droits d'enregistrement • Droits des sociétés • Droits des successions • Fiscalité • Fiscalité corporate • Fiscalité internationale • Fiscalité patrimoniale • IFI • IR/PV des particuliers ou des entreprises (BIC, IS, BA, BNC) • IS • Procédures fiscales • PV • Successions • TVA
	• Droit immobilier	• Assurance • Baux commerciaux • Construction • Copropriétés • Location • Transaction • Urbanisme
	• Droit international des affaires	
	• Droit international privé	• Capacités des personnes • Compétence territoriale des juridictions • Compétences linguistiques • Conflits de lois • Contrats intern • Contrats internationaux
	• Droit pénal	• Droit pénal général • Droit pénal spécial • Procédure pénale

Gérante/Gérant d'actifs



Attention : Les détails de la compétence sont donnés à titre indicatif et ne sont pas nécessairement à maîtriser pour la compétence dans le métier de cette fiche. Ils serviront à alimenter les fiches pédagogiques en formation.

SAVOIRS	Compétences	Détails
Durabilité	• Droit public	• Administratif • Comptable • De l'environnement • De l'urbanisme • Des collectivités territoriales • Des marchés publics • Finances publiques
	• Critères ESG	• Critères de gouvernance • Critères environnementaux • Critères sociaux
	• Enjeux sociaux et sociétaux	• Culture • Diversité • Égalité • Handicap • Inclusion • Précarité • Vivre ensemble
	• Environnement	• Climat • Décarbonation • Écologie • Pollution • Ressources naturelles
	• Évaluation des engagements ESG	• Indicateurs d'évaluation des pratiques responsables • Management environnemental • Outils et méthodologies d'évaluation des politiques et actions
	• Mutualisme	• Raison d'être et valeurs • Spécificités du modèle et ses axes d'évolutions • Structure organisationnelle
	• Partenariats sociétaux	• Associations • Coopération économique • Innovation sociale • Mécénat • Pratiques responsables
	• Politique et ambitions Groupe	• Agora et vie mutualiste

Gérante/Gérant d'actifs



Attention : Les détails de la compétence sont donnés à titre indicatif et ne sont pas nécessairement à maîtriser pour la compétence dans le métier de cette fiche. Ils serviront à alimenter les fiches pédagogiques en formation.

SAVOIRS	Compétences	Détails
Finance	• Comptabilité analytique	• Actifs financiers et indicateurs ESG • Actifs immatériels • Comptabilité extra-financière • Indicateurs extra-financiers • Liasse fiscale • Outil CALIFE • Ratios de liquidité • Ratios de rentabilité • Ratios de solvabilité • Soldes intermédiaire de gestion • Structure financière • Tableau de financement • Tableau des flux
	• Comptabilité générale	• Budgets • États comptables • Outils et logiciels de comptabilité • Réglementation et normes comptables • Techniques comptables • Techniques de comptabilité bancaire
	• Consolidation	• États financiers consolidés • Intégration fiscale • Obligations légales et réglementaires • Techniques de consolidation
	• Économétrie	• Macroéconométrie • Méthode d'économétrie • Microéconométrie • Modèles économétriques
	• Ingénierie financière	• Due diligence • Montages de financement • Structuration de la dette • Structuration de la marge • Structuration des performances financières
	• Investissements ESG	
	• ISR	• Indicateurs ISR

Gérante/Gérant d'actifs



Attention : Les détails de la compétence sont donnés à titre indicatif et ne sont pas nécessairement à maîtriser pour la compétence dans le métier de cette fiche. Ils serviront à alimenter les fiches pédagogiques en formation.

SAVOIRS	Compétences	Détails
	• Marchés financiers	• Cryptomonnaie • Flux taux et changes • Fonds à risque • Fonds sécuritaires • Marché actions • Marché obligataire • Marché produits dérivés • Matières premières • Places et cours • Produits cash • Produits complexes • Produits structurés • Réglementation AMF
	• Maths financières	
	• Opérations de capital	• Corporate finance • LBO • M&A - techniques d'acquisition • M&A - techniques de fusion • Private equity • Valorisation d'entreprise
	• Valorisation d'entreprise	• Analyse financière boursière • Financements spécialisés - syndication • Financements spécialisés et produits structurés • Valorisation d'entreprise
Langues	• Anglais	
Marketing et communication	• Communication externe	
	• Communication institutionnels	
	• Etudes marketing	• Curation • Techniques d'analyse • Techniques de veille
Modélisation	• Modélisation informatique	• Développement de modèles informatiques • Modèles de modélisation informatique
	• Modélisation mathématique	• Probabilités • Statistiques

Gérante/Gérant d'actifs



Attention : Les détails de la compétence sont donnés à titre indicatif et ne sont pas nécessairement à maîtriser pour la compétence dans le métier de cette fiche. Ils serviront à alimenter les fiches pédagogiques en formation.

SAVOIRS	Compétences	Détails
Offre	• Animation de la relation client	• Conduite d'entretien • Dispositifs de communication • Négociation • Outil de requêtage FOCUS • Outils de pilotage et de suivi clients • Prospection et développement • SI décisionnel
	• Offre banque privée	
	• Offre entreprises	• Financements d'acquisition d'entreprise • Financements du cycle d'exploitation • Financements internationaux • Financements moyen et long terme • Financements structurés • Gestion de trésorerie • Offre commerciale • Outils de simulation, de souscription IDCE • Procédures d'instruction et de gestion • Start-up
	• Offre grandes entreprises	
Projet et innovation	• Conduite de projet	• Construction et gestion de budget • Gestion du changement • Méthodologie de construction de projet • Outils et méthodes de reporting • Planification
	• Innovation	• Techniques d'idéation
Sécurité	• Réglementation HSE	• Normes HSE
	• Secours à la personne	• Consignes de sécurité • N° d'urgence • SST • Techniques et procédures d'évacuation

Gérante/Gérant d'actifs



Attention : Les détails de la compétence sont donnés à titre indicatif et ne sont pas nécessairement à maîtriser pour la compétence dans le métier de cette fiche. Ils serviront à alimenter les fiches pédagogiques en formation.

SAVOIRS	Compétences	Détails
	• Sécurité des biens et des personnes	• Conditions d'accès dans les locaux • Discrétion • Dispositif d'urgence • Dispositifs de protection • Environnement de travail • N° d'appel CRITEL ou PC Sécurité • Vigilance • VIGIPIRATE
	• Sécurité incendie	• Alerte incendie • Cheminement d'évacuation • Manipulation extincteurs
SI & DATA	• Business analyse	• Connaissance des différentes offres (banque et filiales) • Connaissance des données flux C/C et contrats • Connaissance du SIO • Connaître et comprendre les restitutions des données dans le transactionnel (SEQP, MOUV, DOCO...) • Statistiques descriptives, analyses bivariées • Stratégie marketing et commerciale • Utilisation outil et techniques de data mining

Gérante/Gérant d'actifs



Attention : Les détails de la compétence sont donnés à titre indicatif et ne sont pas nécessairement à maîtriser pour la compétence dans le métier de cette fiche. Ils serviront à alimenter les fiches pédagogiques en formation.

SAVOIRS	Compétences	Détails
	• Data science	• Analyses/Reporting dynamiques • Connaissance des données flux C/C et contrats • Connaissance du SIO • Connaître et comprendre les restitutions des données dans le transactionnel (SEQP, MOUV, DOCO...) • Data management/pré-processing • Deep learning • Développement de modèles prédictifs • Maintenance et enrichissement des modèles dans une logique d'amélioration continue • Méthode d'échantillonnage • Préparation de bases de données ; manipulation/transformation de volumes de données importants • Sélection de variables (prédicteurs à intégrer dans un modèle) • Statistiques descriptives, analyses bivariées, arbres de décision • Suivi des modèles prédictifs/ciblages data science • Suivi des performances des ciblages data science • Techniques avancées de machine learning • Techniques de machine learning • Text mining • Utilisation outil de datavisualisation • Utilisation outil et techniques de data mining • Veille technologique • Webscraping, évolution des techniques de machine learning, etc.
	• Expertise BI	• Connaissance du SIDU • Connaissance du SIO • Connaître et comprendre les restitutions des données dans le transactionnel (SEQP, MOUV, DOCO...) • Expertise data (données contrats, flux, bilanciels, etc.) • Optimisation des requêtes en langage FOCUS • Outils d'extraction, environnement Vertica, référentiels (tables, codifications) • Utilisation des outils d'extraction de données TIBCO • WebFOCUS/InfoAssist

Gérante/Gérant d'actifs



Attention : Les détails de la compétence sont donnés à titre indicatif et ne sont pas nécessairement à maîtriser pour la compétence dans le métier de cette fiche. Ils serviront à alimenter les fiches pédagogiques en formation.

SAVOIRS	Compétences	Détails
Stratégie	• Stratégie commerciale	• Stratégie de développement de business • Stratégie de distribution • Stratégie de vente
	• Stratégie d'entreprise	• Stratégie de croissance • Stratégie de gouvernance • Stratégie d'innovation
	• Stratégie des systèmes d'information	• Stratégie data • Stratégie digitale • Stratégie IT
	• Stratégie financière	• Politique de gestion • Politique de valorisation d'actifs • Politique d'investissement
	• Stratégie juridique	• Stratégie juridique
	• Stratégie opérationnelle	• Politique de sécurité • Stratégie achats • Stratégie immobilière • Stratégie qualité • Stratégie supply chain
	• Stratégie sociétale et environnementale	• Politique environnementale • Politique sociétale



SAVOIR ETRE	Définitions
Apprendre à apprendre Capacité à rechercher et mobiliser en permanence les moyens de se développer et d'apprendre. Faire évoluer ses pratiques en fonction de ses nouveaux acquis	• J'associe les feedbacks et mes analyses personnelles afin de disposer d'une vision objective de mes forces et faiblesses et définir les méthodes les plus adaptées à mon apprentissage • Je modifie les comportements que j'adopte habituellement en phase d'apprentissage
Être acteur du collectif Capacité à s'inscrire et à participer activement à une dynamique collective, à développer une relation de confiance avec les autres personnes de son équipe et fédérer dans un objectif commun	• Je sais travailler et construire avec plusieurs interlocuteurs • J'adhère à un projet de groupe
Être centré client Capacité à mettre le client externe comme interne au centre de notre attention, à être force de proposition pour répondre au mieux à ses besoins et à ses attentes au service de la performance	• Je suis proactif avec le client externe comme interne • Je lui propose les solutions adaptées • Je concilie l'intérêt du client et de l'entreprise
Être force de proposition Capacité à proposer une solution réalisable en fonction du temps, des moyens et des outils mis à disposition	• Je conçois une proposition cohérente en tenant compte des besoins de l'interlocuteur • Je crois en la solution et la supporte • Je convaincs les interlocuteurs de passer à l'action
Être proactif Capacité à anticiper et agir de manière proactive pour atteindre un objectif ou résoudre un problème - Capacité à prendre des initiatives, à être prévoyant et à ne pas attendre que les choses se passent avant de réagir	• J'identifie les opportunités de croissance et d'expansion pour l'organisation • J'élabore des plans stratégiques pour atteindre les objectifs à long terme • J'établis des partenariats pour maximiser les résultats
Être responsable Capacité à utiliser les moyens à disposition pour atteindre ses objectifs, à prendre de la hauteur et à être responsable de ses choix pour améliorer la performance de son activité et avancer dans un esprit de confiance	• Je tiens compte des conséquences de mes choix et les assume • Je sais me remettre en cause et accepter la critique
Faire preuve de courage Capacité à affronter résolument les questions difficiles et dire ce qui doit être dit	• Je partage mes idées et points de vue ouvertement, indépendamment de toutes critiques • Je fais preuve de conviction face à l'adversité et aux défis • Je soulève des sujets controversés pour être certain de les aborder de manière constructive et positive



SAVOIR ETRE	Définitions
Faire preuve de flexibilité Capacité à s'adapter rapidement et efficacement à des situations changeantes ou imprévues - Capacité à remettre en question ses propres certitudes et de trouver des solutions créatives à des problèmes complexes	• J'anticipe les changements potentiels et prépare des plans d'actions pour y faire face • Je gère efficacement les situations de tensions et de résistance au changement et trouve des solutions acceptables pour toutes les parties prenantes • J'évalue les risques et les avantages des changements potentiels et prends des décisions réfléchies • Je gère les paradoxes et incertitudes dans mon quotidien
Faire preuve d'esprit critique Capacité à identifier l'ensemble des aspects d'un sujet et les examiner d'une manière critique pour formuler un point de vue étayé - Être poussé par le désir d'en savoir plus sur les choses, les personnes ou les événements	• Capacité à mobiliser ses savoirs, en autonomie, sur des opérations avancées dans un contexte complexe ou changeant • Capacité d'analyse et de recherche de solutions, adaptation à des situations nouvelles
Innovation Capacité à sortir du cadre existant en proposant des idées nouvelles qui conviennent aux clients et/ou à l'organisation - Se montrer ouvert et curieux à de nouvelles tendances - Développer des moyens nouveaux ou plus performants pour la réussite de l'organisation	• J'identifie les aspects de mon activité qui ne fonctionnent pas ou qui pourraient être améliorés • J'accorde du temps pour penser à de nouvelles solutions • Je réinvente mes pratiques
Porter nos valeurs Capacité à s'inscrire dans les valeurs portées par le groupe en tant qu'entreprise à mission – diversité, inclusion, équité, exemplarité, droit à l'erreur – et à les diffuser dans ses pratiques et à ses collaborateurs	• Je vise l'exemplarité • Je mets en avant les valeurs du Groupe
Savoir communiquer Capacité à écouter et comprendre - Savoir appréhender les différentes techniques de communication (écrit, oral, non-verbal), adapter sa communication et faire preuve de pédagogie	• J'utilise mes capacités à communiquer pour obtenir l'adhésion • Je sais accompagner et être pédagogue • Je sais impulser une dynamique