

LES BONS À MOYEN TERME NÉGOCIABLES (BMTN) - DIGITAL ENCADRÉ



AAA113E

1h15 dont 30 min d'encadrement 350,00 €^{HT}

Objectifs

Connaître les caractéristiques des BMTN

Profil Stagiaire(s)

Collaborateur ou manager souhaitant se familiariser avec le sujet

Profil animateur(s)

Professionnel des sujets abordés dans le module

Concepteur des modules

Ce module a été conçu par des spécialistes de la formation à distance et des sujets :
Banques - Marchés financiers

MODULES

Connaître les caractéristiques des BMTN

Les bons à moyen terme négociables (BTMN) ont fait leur apparition en 1992 sur le marché des TCN. Les BTMN reposent sur de nombreuses spécificités, dans ce marché bien cadré.

Structure

Dès validation de son inscription par DEMOS, l'apprenant reçoit par mail une confirmation d'accès sur le « HUB de formation à distance DEMOS ». Cet accès est personnel et sécurisé par un mot de passe.

Durant la validité de son programme, l'apprenant se forme en réalisant, 100% à distance et à son rythme, ses modules eLearning.

A tout moment, il peut solliciter le service d'Assistance Demos pour toute question d'ordre technique ou fonctionnel (prise en main de la solution).

L'apprenant est encadré par le service support Demos qui le suit régulièrement aux étapes clés de sa formation : relance si non connexion, félicitations, suivi individuel de la progression, clôture. Ce service d'encadrement est assuré par mail (messagerie intégrée au HUB).

A l'issue de la validité de son programme, l'apprenant reçoit, par mail, un certificat de réalisation conforme à ses réalisations.

A l'issue de son programme, l'apprenant est invité à répondre à un questionnaire de satisfaction.

Méthode pédagogique

Ce module se compose de séquences courtes, structurées, à faire à son rythme. Elles peuvent alternativement concerner des apports de connaissance, des tests de positionnement, des exercices, des moments réflexifs et/ou des quizz de validation.

Contactez-nous

Conseiller formation
09 88 66 10 00
inscriptions@demos.fr