

COMMERCIAL ET RELATION CLIENT

Maîtriser le process de vente des dossiers patrimoniaux

Formation en présentiel

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

La formation porte sur la capacité commerciale à utiliser la méthodologie Process Interprofessionnel Patrimonial® et le traitement commercial des questions et objections reçues.

A l'issue de cette formation, les participants seront capables :

- d'utiliser la méthodologie enseignée,
- d'utiliser l'ensemble des outils mis à disposition,
- d'apporter un service complet et de qualité à leurs clients.

COMPETENCES VISEES

Maîtriser et appliquer, en situation, une méthodologie patrimoniale efficace.

PUBLICS CONCERNÉS

Conseillers en gestion de patrimoine.

PRE REQUIS

Exercer l'activité de conseil en gestion de patrimoine possédant la connaissance du Process Interprofessionnel Patrimonial®.

DÉROULEMENT FORMATION

Alternance de théorie et de pratique dans le cadre de l'apprentissage, jeux de rôles et études de cas.

INTERVENANT



Gérard DESBOIS

Président fondateur de SERENALIS SAS.
Appui technique et commercial sur dossiers patrimoniaux de CGP.
Maîtrise des aspects juridiques, fiscaux, financiers et successoraux ainsi que du Code Civil et du Code Général des Impôts.
Maîtrise du Process Interprofessionnel patrimonial® et de sa commercialisation.

DUREE

Une session de 3 jours pour une durée de 21 heures.

BUDGET

1 065 € HT sans TVA, frais pédagogiques

PROGRAMME

Introduction

Rappel de l'organisation de la formation
Présentation du programme
Questions / Réponses

Jour 1.M

Outils réglementaires

- Détenion des statuts nécessaires
- Lettre d'entrée en relation
- Cartographie LAB
- Lettre de mission
- Appétence aux risques

Jour 1.AM

Outils patrimoniaux

- Collecte de donnée
- Dossier Constats patrimoniaux
- Dossier Stratégie patrimoniale
- Dossier Solutions financières
- Dossier Suivi patrimonial

Jour 2.M

1^{er} rendez-vous

- Présentation du conseiller et de son cabinet
- Utilisation de la collecte de données
- Traitement des questions et des objections

Jour 2.AM

2^{ème} rendez-vous

- Présentation des constats patrimoniaux
- Présentation de la lettre de mission
- Traitement des questions et des objections

Jour 3.M

3^{ème} rendez-vous

- Présentation de la stratégie patrimoniale
- Traitement des questions et des objections
- Transition vers les solutions financières

Jour 3.AM

4^{ème} rendez-vous

- Présentation des solutions financières
- Traitement des questions et des objections
- Mise en place des solutions financières
- Fixation d'un planning d'intervention

Cette formation se base sur des cas concrets, une mise en pratique des éléments acquis et la mise à disposition d'outils pédagogiques. Les documents remis sont le classeur ESSENTIALIS (cours et diaporamas) ainsi que les différentes matrices utilisées.

ESSENTIALIS SARL

Capital de 8 000 € création en 2002 - SIRET 443 004 080 00026 - Code APE : 8559A
Agissant en qualité de dispensateur de formation sous le n° 93 84 02550 84 PACA
31 rue de la Balance – 84000 Avignon- Tél 04 90 97 84 97 - contact@essentialis.fr
ESSENTIALIS SARL est une filiale des SERENALIS GROUPE SAS au capital de 41 735 €