

PROGRAMME DE FORMATION

Interprofessionnalité : fluidité et complémentarité des compétences patrimoniales - Conseillers en gestion de patrimoine et family office

Nouez des partenariats durables où chaque expert apporte son éclairage, son expérience et son opérationnalité. Notre label de formation "Interprofessionnalité" est une initiative unique en France dédiée aux professionnels de la gestion de patrimoine. Sur 3 jours, ce parcours exclusif favorise l'échange entre experts du secteur, offrant un cadre privilégié pour partager des expériences et enrichir ses pratiques. Les places étant limitées, cette formation garantit un environnement de qualité et de proximité.

- Présentiel à Paris La Défense : 10, 11 juin et 3 juillet 2026

Tarif à 2 100€* TTC Non cumulable avec les tarifs préférentiels Harvest Fidroit Academy

Date:	10, 11 juin et 3 juillet 2026
Durée:	3 jours
Type / Prix:	2100 €
Prérequis:	<ul style="list-style-type: none">• Expérience professionnelle d'au moins 5 ans dans le métier
Objectifs:	<p>Savoir travailler en interprofessionnalité</p> <p>A la fin de la formation les stagiaires seront aptes à :</p> <ul style="list-style-type: none">• comprendre les missions et intégrer les contraintes des autres professionnels• identifier les interactions et synergies à forte valeur ajoutée• choisir les outils pertinents pour la gestion de projet autour du client <p>Seront compétents pour :</p> <ul style="list-style-type: none">• bâtir des partenariats durables au service de leurs clients• mettre en œuvre des règles de fonctionnement simples et justes pour toutes les parties prenantes• se focaliser sur l'expertise de chacun et travailler en équipe autour d'un dossier pour trouver un choix de solutions pertinentes au client

Journée 1

- Introduction : Comprendre le métier des autres professionnels. Apartir de la même trame, les principaux métiers de la GP sontprésentés avec leurs spécificités, leurs pratiques, leurs business-model et les champs d'opportunités pour une complémentarité réussie.
- La réalité de l'Interprofessionnalité : prendre conscience de la limite de son métier dans une problématique patrimoniale gérée globalement et de la ressource des autres professions ou professionnels.
 - A travers un cas pratique, chacun apporte sa valeur ajoutée et constate qu'avec le croisement des expertises, tout est plus efficient en temps, en coût pour le client, en gain pour les professionnels, avec moins de risques dans la solution apportée.
- Ces expertises dessinent peu à peu la cartographie des potentiels où chacun peut s'exprimer, apporter et facturer, sans que le client ne paye deux fois.
 - L'approche et l'outil de travail proposé permettent de valoriser la démarche à 360 degrés et de ne rien oublier.

Journée 2

- Les équipiers, l'équipe : créer le binôme, qu'il soit vécu par le client comme stable, fiable, compétent et non de circonstances (sans tomber dans le conflit d'intérêt par trop deproximité).
 - Les mises en situations sur l'ensemble du parcours client, de l'idée de faire appel à un autre professionnel à la restitution des travaux, offrent des clés de valorisation des différents acteurs et sont l'occasion d'évoquer la facturation, la responsabilité, la gestion des erreurs ou de l'insatisfaction.
- Contenu pédagogique : o Les neurosciences offrent un socle sur la qualité relationnelle tant entre professionnels qu'avec leurs clients. L'idée est de nouer la confiance à travers l'image associée de celui/celle qui présente son client, et de gagner, une nouvelle fois, en efficience.
- Les règles et le bon fonctionnement : définition du cadre.
 - Les questions à se poser et à poser à son futur partenaire sont nombreuses, et doivent faire l'objet d'un questionnement en amont. Les notions de 'propriétés du client', de loyauté, de processus d'analyse et de présentation de la, ou des, solution(s), la répartition des missions, tout en passant par le leadership de la relation. Les règles édictées une bonne fois pour toute sont la base d'une relation durable.

Journée 3

- Les outils de l'Interprofessionnalité : découvrir des outils clés de partage d'informations, de co-construction, et la réglementation associée pour réussir durablement en tant que partenaires (et non prestataires).
 - Les réglementations : Chaque métier dispose d'habilitations et de formalisme qui lui sont propres dont il faudra tenir compte dans la ventilation des missions parfois seul, parfois à plusieurs mains. Savoir écrire les lettres de missions et de confidentialité adéquates, engager sa responsabilité sur son cœur de métier, respecter à RGPD prouvent aux partenaires ainsi qu'au client du professionnalisme des acteurs. Car s'il s'agit de servir son client et de faire des affaires, il s'agit surtout de durer !
 - Des outils dédiés : Travailler ensemble suppose de partager des données et un mode de traitement interactif. Choisir ses outils digitaux de comparaisons de stratégies, de suivide

Heures réglementaires:

CGPI :
DDA : 15 heures

Format:

Présentiel

Moyen pédagogique:

Diaporama, énoncés et corrigés des cas pratiques au format PDF

Public visé:

Cette formation est accessible aux professionnels souhaitant un développement harmonieux et efficient de leurs relations d'affaires avec leurs clients et leur écosystème.

Cette page d'inscription est dédiée aux conseillers en gestion de patrimoine et family office (places limitées)

Moyen d'évaluation:

Quiz de validation des compétences acquises

Intervenants:

Pascal PINEAU - Formateur - Associé chez METISSE Finance & ALTAÏR Partners

Amandine PAULET - Conseil en Gestion de Patrimoine

Accessibilité aux personnes en situation d'handicap

Toutes nos formations sont adaptables aux personnes porteuses d'un handicap

