

PROGRAMME DE FORMATION

Commercialiser MoneyPitch

Une demi-journée à distance pour promouvoir MoneyPitch auprès de la clientèle et savoir lever les objections éventuelles

Date: PAS DATE

Durée: 3h30 heures

Type / Prix: 190 €

Prérequis:

- Avoir une pratique du conseil patrimonial

Objectifs:

- Identifier les avantages clients et conseillers de la solution MoneyPitch
- Savoir commercialiser MoneyPitch et lever les objections éventuelles

Contenu pédagogique:

- O2S-Moneypitch, le cercle vertueux
- Identifier le processus d'activation des accès MoneyPitch. Se familiariser avec son environnement et ses fonctionnalités pour identifier les avantages client. Savoir activer et promouvoir
- Profiter de la récupération de données dans O2S. Savoir exploiter ses fonctionnalités pour optimiser le conseil client
- Objections clients, freins conseillers : identifier les réticences et savoir y répondre
- Etablir un discours commercial permettant d'acquérir l'adhésion client

Heures réglementaires:

Cette formation ne valide pas d'heures réglementaires

Format:

Replay

Moyen pédagogique:

Diaporama (notions métier, exercices d'application, questionnaires de compréhension)

Public visé:

Tous professionnels du patrimoine : CGPI, Banquiers, Assureurs, Notaires, Avocats, Agents immobiliers, Experts-Comptables...

Moyen d'évaluation: Quiz d'évaluation des acquis

Accessibilité aux personnes
en situation d'handicap

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

