

PROGRAMME DE FORMATION

Facturer son conseil : les bonnes pratiques

Facturer son conseil, valoriser ses préconisations, différencier sa valeur ajoutée de la plus-value des marchés tels sont les enjeux de ce partage des bonnes pratiques. C'est aussi se positionner comme conseiller plutôt que de simples vendeurs, même si dans tous les cas, il faudra le vendre et que le client signe !

Date:	PAS DATE
Durée:	2 heures
Type / Prix:	240 €
Prérequis:	• Connaître les fondamentaux du mode de détention des biens, des régimes matrimoniaux, des droits de successions, • Maîtriser les solutions « produits » classiques
Objectifs:	<u>Aptitudes visées</u> : A l'issue de cette formation, le stagiaire sera capable d'appliquer : • La communication différenciée selon les différents types de profils de clients, • La comparaison de stratégies gagnantes pour le client. <u>Compétences visées</u> : A l'issue de cette formation le stagiaire sera capable de : • Facturer leur prestation de conseils, • Respecter la Réglementation en vigueur (conflit d'intérêt, positionnement...).

Contenu pédagogique:

- La Gestion de Patrimoine et son approche globale :
 - Les 6 facettes et leurs interactions
 - La notion de "problématique"
- La Valeur et ses multiples ressentis :
 - La valeur objective et subjective
 - Les leviers / attentes selon 4 profils du client
 - La différence entre Valeur / Prix / Coût
- La possibilité de facturer :
 - Le suivi des contrats versus le suivi du client
 - Les aspects financiers au regard du marché : montant, modalités, présentation des choix
- Les principales objections :
 - C'est cher,
 - Ailleurs, c'est gratuit,
 - Je ne vois pas l'intérêt d'un audit (payant)
- Questions & réponses. Synthèse.

Heures réglementaires:

CGPI :

- IAS/DDA : 2 heures

Notaires :

- 2 heures N° d'homologation CSN : 202501645

Experts-comptables

- 2 heures

Cette formation valide uniquement les heures indiquées ci-dessus

Format:

Classe virtuelle

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

Intervenants:

Pascal Pineau, formateur expert

Accessibilité aux personnes
en situation d'handicap

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

