

PROGRAMME DE FORMATION

Big, posture commerciale

Cette formation vise à rendre l'outil Big accessible aux conseillers qui ont peu de temps pour saisir toutes les informations de leurs clients. L'objectif est de fournir des conseils pratiques aux utilisateurs pour exploiter le logiciel plus efficacement et interpréter les résultats de manière pertinente. En maîtrisant les simulateurs, les conseillers seront en mesure de créer des présentations percutantes et personnalisées, ce qui renforcera leur capacité à convaincre les clients et à conclure des ventes. De plus, des sessions de jeu de rôle seront organisées afin que les participants s'exercent à construire leur argumentaire commercial et échangeant sur les meilleures pratiques

Date:	PAS DATE
Durée:	1 jour
Type / Prix:	590 €
Prérequis:	• Avoir Big • Avoir une pratique patrimoniale
Objectifs:	• S'approprier Big • Être en capacité d'utiliser les principaux simulateurs • Construire un argumentaire commercial à l'aide des résultats délivrés par Big

Partie I : Logiciel

- Aide Métier, Aide contextuelle, Assistance : de quels soutiens dispose l'utilisateur ?

Partie II : Découverte client

- S'approprier le Recueil d'Information Client
- Echange des bonnes pratiques à travers un jeu de rôle

Partie III : Approche retraite

- Import du Relevé Individuel de Situation : Quel profit tirer d'une reconstitution de carrière ?
- Diagnostic impôt sur le revenu
- PER : Rédaction d'une proposition commerciale par mail

Partie IV : Transmission du patrimoine

- Quel est le coût global d'une transmission ? Quel est le gain généré par un investissement en assurance vie ?
- Comment réaliser une simulation et intégrer une préconisation ? Utilisation du diagnostic succession et du simulateur assurance-vie

Partie V: Offres immobilières

- Simulateur immobilier : quelles sont les informations minimales à recueillir pour une analyse pertinente ?
- Comparer les solutions, savoir les présenter commercialement et répondre aux objections client

Contenu
pédagogique:

Heures réglementaires:

CGPI

- IAS/DDA : 7 heures

Experts-comptables

- 7 heures

Format:

Distanciel

Moyen pédagogique:

Diaporama, énoncés et corrigés des cas pratiques au format PDF

Public visé:

- CGPI
 - Experts-comptables
 - Banquiers conseillers privés
 - Assureurs
-
- Niveau de connaissance de l'outil : Débutant
 - Fréquence d'utilisation de l'outil : Faible

Moyen d'evaluation:

Quiz de validation des compétences acquises

Accessibilité aux personnes en situation d'handicap

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

