

# MÉTHODOLOGIE DE GESTION DE PATRIMOINE

## MENER L'ENTRETIEN DÉCOUVERTE CLIENT ET APPLIQUER UNE TRAME DE GESTION DU RENDEZ-VOUS

### PROGRAMME DE LA FORMATION

#### LA PRISE DE RENDEZ-VOUS

- › Trame d'entretien téléphonique de prise de rendez-vous : vendre l'intérêt de se rencontrer
- › Se présenter
- › Créer le besoin de se rencontrer
- › Conclure

#### Cas pratiques et mise en situation

Trame d'entretien téléphonique de prise de rendez-vous

#### DÉBUT L'ENTRETIEN – SE PRÉSENTER

- › Se présenter pour créer la confiance
- › Expliquer la trame de l'entretien et ses objectifs
- › Créer les conditions d'un dialogue serein indispensable à une découverte complète et approfondie

#### Trame de présentation

Jeux de rôle (client, conseiller, observateur)

#### LA DÉCOUVERTE DU CLIENT PATRIMONIAL

- › La collecte des informations
  - les objectifs de vie du client
  - situation civile et familiale
  - patrimoine immobilier
  - patrimoine financier
  - patrimoine professionnel
  - budget et fiscalité
- › Le traitement des informations
  - les contraintes du client
  - les déséquilibres actuels à identifier
  - les déséquilibres futurs à traiter
  - établir des hiérarchies

#### LA RESTITUTION DU BILAN : PRÉCONISATIONS ET PROPOSITIONS

- › Comment décider de préconisations : arbitrer et argumenter
- › Sélectionner une offre : expliquer et valoriser

Quiz



#### OBJECTIFS

- Acquérir les outils pour vendre et décrocher un rendez-vous patrimonial.
- Découvrir son client au travers de questions pertinentes.
- Réaliser un bilan patrimonial et établir des préconisations.
- Faire des propositions commerciales.
- Réaliser une restitution pour emporter la décision.

#### LES PLUS DE CETTE FORMATION

- L'acquisition d'un canevas spécifique pour mener l'entretien patrimonial
- Un cas fil rouge complet et approfondi via des travaux pratiques et des mises en situation

#### PUBLIC ET PRÉREQUIS

Conseillers clientèle, chargés de clientèle front office, responsables animateurs d'unités commerciales, Conseillers en Gestion de Patrimoine (CGP), agents, courtiers, directeurs d'agence

#### MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

Questionnaire adressé aux participants 15 jours avant la formation pour connaître leurs attentes  
Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application)  
Mise à disposition d'un support pédagogique et d'un accès personnel à des e-ressources en ligne à l'issue de la formation  
Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles

#### SUIVI ET ÉVALUATION

Feuille d'émargement et attestation de fin de formation  
Évaluation à chaud et à froid

## Participant(e)

Mme  M. Nom .....

Prénom .....

Fonction .....

E-mail .....

(obligatoire pour accéder à vos documents personnalisés, avant et après votre formation)

Tél. (ligne directe) .....

Tél. mobile (pour infos de dernière minute) .....

Mesures compensatoires pour les personnes en situation d'handicap :  
.....

## Formation choisie

Titre .....

Référence .....

Dates .....

Lieu .....

Options proposées pour certaines formations :  
- Accès e-ressources pendant un an (remise de 40% sur le prix public)  
- Veille juridique pendant un an (remise de 70% sur le prix public)  
- Expertise décisionnelle d'une heure (remise de 30% sur le prix public)

Merci de préciser votre choix :  
 Accès e-ressources\*  Veille juridique\*  Expertise décisionnelle

Indiquez le tarif total (Formation + option(s) choisie(s)) .....

## Entreprise / Établissement

Raison sociale .....

Adresse .....

Code postal [ ][ ][ ][ ][ ][ ] Ville .....

Téléphone .....

N° d'identification (TVA intracommunautaire) .....

Code APE / NAF .....

N° Siret [ ]

## Responsable de l'inscription

Mme  M. Nom .....

Service/Fonction .....

Tél. (ligne directe) .....

Prénom .....

E-mail .....

## Facturation/Règlement

### FACTURE À ADRESSER À L'ENTREPRISE / L'ÉTABLISSEMENT :

À l'attention de  Mme  M.  
Nom .....

Prénom .....

Service/Fonction .....

E-mail .....

Libellé de la facture .....

Si la facture est à adresser à l'entreprise mais à une autre adresse ou un autre service, merci de préciser .....

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il apparaître sur la facture ?

OUI  NON

Si OUI, numéro : .....

*GERESO se réserve le droit de facturer une pénalité forfaitaire si le client n'a pas transmis son bon de commande avant le début de la formation*

### Prise en charge (si parcours certifiant) :

CPF  Entreprise  OPCO

### FACTURE À ADRESSER À L'OPCO :

Nom de l'OPCO .....

Numéro de prise en charge .....

Adresse de votre OPCO .....

Code postal [ ][ ][ ][ ][ ] Ville .....

*Si GERESO n'a pas reçu l'accord de prise en charge de l'OPCO le dernier jour de la formation, le client sera facturé de l'intégralité du prix de la formation.*

Fait à :

Le :

Signature et cachet de l'Entreprise / l'Établissement, précédés de la mention « bon pour accord » :

La signature de ce bulletin d'inscription vaut acceptation des conditions générales de vente précisées sur [www.gereso.com/mentions-legales-et-cgv](http://www.gereso.com/mentions-legales-et-cgv)