

Code session : PFBAN-001

2 jours
soit
14 heures



Public concerné

Commercialisateurs de biens,
immobiliers, Banquiers, Assureurs

Pré-requis

Pas de pré-requis

Moyens pédagogiques

L'ordinateur du formateur ainsi qu'un vidéoprojecteur serviront de base pour la présentation des différents thèmes abordés. De nombreux exercices et mises en situation seront également utilisés.

Suivi et évaluation

Les connaissances acquises par le(s) stagiaire(s) seront déterminées à l'aide de fiches d'évaluation.

Objectifs de la formation

Revoir les fondamentaux nécessaires à l'approche patrimoniale
Organiser une démarche commerciale efficace

Contenu de la formation

Connaissances indispensables pour une entrée en relation

- Les notions essentielles de fiscalité (IR, ISF ...)
- Le patrimoine social du client
- Le droit de la famille et la transmission
- L'immobilier locatif et la défiscalisation
- Les principaux placements financiers
- La place de l'assurance Vie

Recherche d'une efficacité commerciale

- Les composantes d'une démarche efficace
- La démarche du Conseiller patrimonial

Préparation du premier entretien

- L'objectif du premier entretien
- Découverte d'un modèle de collecte d'informations

Entrée en relation

- Réussir l'entrée en relation : la prise de contact
- La collecte des informations
- Savoir vendre une démarche
- Accompagner la décision d'un second rendez-vous

Rendez-vous de préconisations

- Les points-clés
- Les étapes : proposition / argumentation

Suivi de la relation