

## Reconnaître sa personnalité et celle du client

Réf. 0104

- ♦ **Durée : 4 heures**
- ♦ **Public.** Conseillers en patrimoine : avocat, expert-comptable, commissaire aux comptes, CGP, ingénieur patrimonial, notaire, juriste, fiscaliste, étudiant M2. Dirigeant d'entreprise.
- ♦ **Support :** 200 diapositives
- ♦ **Pré-requis :** aucun. **Niveau :** approfondissement.
- ♦ **Animateur :** Henry Royal
- ♦ **Convention :** [site](#)
- ♦ **Objectifs et compétences visées de la formation :**

Savoir identifier les objectifs patrimoniaux et les valeurs du client.  
Accroître son efficacité relationnelle et gagner l'adhésion du client.

### ▪ Contenu

#### **I. - Pourquoi les qualités relationnelles sont déterminantes pour le conseil en gestion de patrimoine**

1. Un environnement de plus en plus exigeant
2. Les clés de la réussite du conseiller en gestion de patrimoine
3. Les fausses croyances du conseiller en gestion de patrimoine
4. Adapter sa proposition, sa communication et son comportement
5. Comment devenir et rester l'interlocuteur principal du client en ce qui concerne la gestion de son patrimoine ?

#### **II. - Comment bien connaître son client ?**

1. L'intérêt de connaître chaque client pour optimiser la gestion de son patrimoine
2. Le MBTI : la personnalité innée
3. L'Analyse Transactionnelle : la personnalité acquise
4. Les questions à poser pour découvrir rapidement la personnalité et les attentes en gestion de patrimoine.

#### **III. - Pour chaque client, quelles solutions en gestion de patrimoine proposer ? Comment communiquer ?**

1. Le conseil en gestion de patrimoine personnalisé
2. Mise en application : les quatre tempéraments
3. Les questions à poser pour découvrir le client et ses attentes en gestion de patrimoine.