

- ♦ **Durée : 8 heures**
- ♦ **Public.** Conseillers en patrimoine : avocat, expert-comptable, commissaire aux comptes, CGP, ingénieur patrimonial, notaire, juriste, fiscaliste, étudiant M2. Dirigeant d'entreprise.
- ♦ **Support :** 400 diapositives
- ♦ **Pré-requis :** aucun. **Niveau :** approfondissement.
- ♦ **Animateur :** Henry Royal
- ♦ **Convention :** [site](#)
- ♦ **Objectifs et compétences visées de la formation :**

Savoir identifier les objectifs, les valeurs et la personnalité du client.

Savoir conduire un entretien patrimonial.

Accroître son efficacité relationnelle, pour augmenter le montant des honoraires de conseil.

Savoir demander des recommandations.

▪ 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 ?

Approfondir la connaissance de soi, apprendre à connaître l'autre.

Outils : questionnaires de connaissance

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 par nos éducateurs
4. La PNL.

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 rapidement la personnalité et les attentes de son interlocuteur.

IV. - Réussir l'entretien en gestion de patrimoine. Les 10 étapes

Les 10 étapes de l'entretien de la gestion de patrimoine :

Préparation. Introduction. Écoute. Résumé-analyse. Proposition. Argumentation. Traitement des objections. Prix. Conclusion ; prise de recommandations.

L'écoute : Découvrir le client, son environnement, ses attentes.

Les informations patrimoniales à recueillir : objectifs, projets de vie, priorités ; horizon, capital nécessaire.

Situation personnelle et familiale, environnement. L'arbre de vie.

Adapter l'offre, la présentation et l'argumentation selon les objectifs patrimoniaux et la personnalité.

Traiter les objections. Les règles d'or ; les réponses aux objections.

Les techniques de présentation du prix.

Demander et obtenir des recommandations ; la méthode.