

## Comptabilite fiscalite épargne salariale retraite collective

### Objectifs

Mettre en oeuvre un savoir faire pour vendre l'ensemble des solutions PRO BTP et véhiculer une image 'qualité de service'.

Se différencier des concurrents en développant un argumentaire simple, convainquant et sur mesure pour rassurer et renforcer sa relation clientèle.

### Pré-requis

Avoir suivi la formation 'culture financière devoir de conseil' initiation ou perfectionnement.

Pratiquer régulièrement la vente d'épargne individuelle et d'épargne collective.

### Programme

L'épargne salariale : les enjeux et différentes solutions

Le choix de solutions adaptées face à chaque chef d'entreprise

Où trouver l'information 'technique' performante, pour un discours commercial différenciant et efficace

Maîtriser la communication de la rémunération du chef d'entreprise

Optimiser et vendre les solutions PRO BTP

#### PROFIL

Conseillers Artisans et Délégués Départementaux confirmés.

#### INFOS COMPLÉMENTAIRES

Organisme : STRATEG-PATRIMOINE

Durée : 2 jours

Code stage : 1FINGES05