

Culture financière devoir de conseil réseau PART initiation

Objectifs

Présenter l'ensemble des solutions d'épargne tant financière qu'immobilière à la disposition de nos clients

Pré-requis

Aucun

Programme

Jour1 : Le devoir de conseil

- Les préoccupations du particulier
- Remplir son devoir de conseil : communiquer avec le client, GC,QDC
- Les modalités d'orientation de l'épargne : le placement, l'investissement
 - Les placements à capital garanti, à moyen terme, à long terme
 - Les investissements dans l'immobilier, dans l'entreprise, en unités de compte
- Le comportement de l'épargnant et celui de l'investisseur
- La gestion PROBTP : gestion libre, à horizon, l'investissement progressif

Jour2 : Les solutions PRO BTP

- Les conditions générales d'un contrat, remplir les contrats PRO BTP
- L'environnement concurrentiel

J3 :

Eveil aux grands principes de la transmission

- les régimes matrimoniaux
- transmettre : réserve et quotité disponible, les droits successoraux du conjoint survivant, usufruits, succession, donation
- transmission et avantage de l'assurance vie
- dénouement d'un contrat d'assurance vie : les clauses bénéficiaires adaptées

- le combat "immobilier / assurance vie"

Comment aborder le thème de l'épargne avec le client, l'interpeller?

- Etude de cas

J4 J5 : Entraînement à la vente

- Les outils de tarification (GC,EPR)
- Conseiller le client PRO BTP :
 - l'entrée en relation, la découverte des centres d'intérêts du client,
 - la proposition et validation du plan d'entretien,
 - le recueil des informations utiles, la saisie sur GC, QDC,
 - la proposition des meilleures solutions PRO BTP, réponses aux interrogations et traitement des objections,
 - comment remplir les documents et faire signer.

PROFIL

Responsables Développement Particuliers,
Conseillers Particuliers ou Conseillers Particuliers
Itinérants nouveaux entrants ou en poste ayant
besoin d'une mise à niveau

INFOS COMPLÉMENTAIRES

Organisme : STRATEG-PATRIMOINE
Durée : 5 jours
Code stage : 1EPAIND01