



La relation client est un accélérateur de développement et doit être considérée comme un des axes majeurs de votre stratégie commerciale.

Cette formation vous propose de revisiter les techniques de découverte d'un prospect et les clés d'un rendez-vous de préconisation.



Objectifs

- Cerner les enjeux de la recommandation.
- Adopter la bonne posture pour vous faire recommander.
- Appliquer la méthode de gestion des objections.
- Identifier les actions à mettre en place pour développer votre portefeuille.



Public visé

Ce module s'adresse aux Consultants en Gestion de Patrimoine et aux personnes souhaitant développer leur portefeuille de client par le biais de la recommandation.



Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour s'inscrire à cette formation.



Programme

Module 1 – Maîtriser les clefs de la recommandation

- Avoir un mental « positif » et une posture adaptée.
- Être en conviction.
- Avoir une écoute active.

Module 2 – Solliciter des recommandations et gérer les objections

- Impliquer son interlocuteur dans le process de recommandations.
- Savoir formuler sa demande de recommandations.
- Faire face aux objections.

Module 3 – Construire une stratégie

- Identifier les cibles.
- Définir les actions marketing et les moyens associés.
- Évaluer vos actions pour améliorer votre stratégie.



FORMATION
E-LEARNING



Méthodes pédagogiques

- Alternance entre la technique expositive (partie théorique) et interrogative (QCM).
- Mise à disposition de ressources : fiches synthèse et vidéos.



Modalités pratiques

- Accès via un espace personnel et sécurisé.
- Délai d'accès : 48 heures.
- 3 modules e-learning (durée des vidéos : environ 1 heure).
- Durée de disponibilité : 60 jours.



Conditions d'accès

- Si vous êtes en situation de handicap, nous vous remercions de bien vouloir nous contacter à school@primonial.fr.
- Nous mettrons tout en œuvre pour répondre à votre besoin de formation.



Méthodes d'évaluation

- **Evaluation formative** : tout au long de la formation afin d'attester du niveau d'acquisition des connaissances.
- **Evaluation sommative** : en fin de formation pour certifier le degré de maîtrise des apprentissages (attestation de réussite si note au test a minima 14/20).

Le Primonial School

- Formation « clé en main », pragmatique et opérationnelle.
- Bonus : outils pratiques, fiches de synthèse et vidéos.



school@primonial.fr



279 € HT* ⁽¹⁾

**TVA de 20 % applicable pour toute prestation hors cadre formation continue*

⁽¹⁾Remises spécifiques selon partenariat.

PRIMONIAL School est une marque de Primonial dédiée à la formation. Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 11 75 53314 75 auprès du préfet de région d'Ile de France. Primonial School est certifiée Qualiopi au titre de ses actions de formation.

PRIMONIAL INGENIERIE ET DEVELOPPEMENT - Société par Actions Simplifiée au capital de 10 000 euros. 884 030 834 R.C.S. Paris. Siège social : 6-8 rue du Général Foy - 75008 Paris. Tél. : 01 44 21 70 00 - Fax : 01 44 21 71 23. Adresse postale : 6-8 rue du Général Foy – CS 90130 – 75380 PARIS Cedex 8.

PRIMONIAL - SAS au capital de 173 680 €. 484 304 696 RCS Paris. TVA intracommunautaire FR85 484 304 696. Société de conseil en gestion de patrimoine. NAF 6622Z. Conseiller en Investissements Financiers ANACOFI-CIF - N° E001759, Association agréée par l'Autorité des Marchés Financiers, Intermédiaire en Assurance inscrit en qualité de courtier et Mandataire Non Exclusif en Opérations de Banque et en Service de Paiement ORIAS - N° 07 023 148. Agent de services de paiement enregistré au registre des agents financiers REGAFI auprès de l'Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution N° 84518, mandaté par Budget Insight, établissement de paiement agréé, 7 rue de la Croix Martre 91120 Palaiseau. Carte professionnelle «Transaction sur Immeubles et fonds de commerces avec détention de fonds» N° CPI 7501 2016 000 013 748 délivrée par la CCI de Paris IDF conférant le statut d'Agent immobilier. RCP et Garantie Financière N° ABZX73-001 souscrite auprès de Liberty Mutual Insurance Europe SE, 42 rue Washington 75008 Paris. Siège social : 6-8, rue du Général Foy – 75008 Paris. Téléphone : 01 44 21 71 00 – Fax : 01 44 21 71 23. Adresse postale : 6-8, rue du Général Foy – CS 90130 – 75380 Paris Cedex 8.