



Programme & Fiche pédagogique. Formation « La stratégie de l'Interprofessionnalité »

Version 01/07/2021

Contact : Pascal PINEAU au 06.20.50.30.04

Mail : pascal.pineau@metisse-finance.com

CLIENT :

Programme & Fiche Technique de la Formation

1. Public visé :

L'ensemble des Conseillers en Gestion de Patrimoine quels que soient leur ancienneté, leur processus, et leur structuration (Banque, Cabinet, Family Office), motivés à l'interprofessionnalité.

2. Pré requis :

Être en Banque, Cabinet de Gestion de Patrimoine, en contact avec des prospects ou clients en mode direct ou intermédié (Visio, téléphone). Contrôle effectué par leur numéro d'immatriculation à l'ORIAS (habilitation).

3. Objectif(s) pédagogique (s)

Compétences visées : Savoir choisir son partenaire en interprofessionnalité en respectant les bonnes pratiques, puis le fidéliser en créant de la valeur à court et long terme.

Mesure : Transfert du savoir-faire et des outils d'animation proposés (règles de fonctionnement et cas pratique, identification des intérêts pour chacun en jeu).

4. Durée et modalité d'organisation :

La durée de la formation est de 7 heures

Dates & Horaires :

- Date : à définir
- Horaires : 9h-17h

Organisation au choix :

- Totalement en présentiel.
- Taille du groupe : Maximum 30 stagiaires.
- Module habilitation Réglementation DDA.

5. Lieux :

A définir.

6. Accessibilité :

Conditions d'accueil et d'accès des publics en situation de handicap (locaux, adaptation des moyens de la prestation).

Pour toute situation de handicap, merci de nous contacter pour envisager la faisabilité. Votre Référent Handicap : Pascal Pineau Tél 06 20 50 30 04 / Mail : pascal.pineau@metisse-finance.com

7. Délai d'accès :

Durée estimée entre la demande du bénéficiaire et le début de la prestation : Jusqu'à 48h avant le début du module et en fonction des places restantes.

8. Tarifs :

La journée de formation (7h) est de 2.050€ HT. + frais annexes sur présentation de factures.

9. Programme (déroulé/contenu de la formation) :

➤ Module Matinée : Souhaits & Potentiels d'action

- Accueil, annonce de l'objectif, du plan de travail et Test de Positionnement.
- Les données du marché :
 - CGP / Experts-Comptables / Notaires
 - Le choix de la cible client : TNS / Dirigeants / Cadres Supérieurs ?
- L'offre en conséquence : Quels sont leurs Problèmes (bruit fort) et pour quelles Problématiques (bruits faibles) ? (Etude BPI)
- Une offre lisible pour d'autres professionnels qui peuvent trouver leur place et leur apport (image du *Rubic's Cube*) avec les facettes Financière, Fiscale, Sociale, Civile, Stratégique et Emotionnelle
- Pause.
- Vers une présentation DER adaptée
- Les 7 règles pour un bon fonctionnement :
 - Choix du dossier client
 - Respect RGPD
 - Droit de propriété
 - Responsabilité du conseil et RCP
 - Communication et information
 - Leadership dans la prise de décision finale
 - Facturation : contribution et rétribution

➤ Module Après-midi : Potentiels & Possibilités concrètes

- Accueil, annonce de l'objectif, du plan de travail et Test de Positionnement.
- Rappel sur la structuration de l'offre partagée et des règles validées.
- Retours des expériences suite aux apports et au plan d'action.
- Contractualisation de la relation entre professionnels à partir de ...
 - Contrat de Prestation de Service,
 - Echange de bons procédés,
 - Honoraires ou missions partagés,
 - Joint-venture.
- Pause.
- Cas pratique / Trouver sa place et en laisser aux autres
 - L'exemple permet d'animer des réunions de sensibilisation avec des cibles de prescripteurs et des clients.
 - Zoom de sujets transversaux en lien avec DDA : protection du jeune dirigeant, préparation Retraite, vulnérabilité.

10. Moyen d'encadrement :

Chaque formation est sous la responsabilité pédagogique de l'organisme de formation, le bon déroulement est assuré par le formateur expert dans son domaine, désigné par l'organisme de formation.

Les intervenants étant des professionnels de la Gestion de Patrimoine (ayant eu eux-mêmes un cabinet de GP ou du management de CGP à effectuer), leur regard opérationnel permet de calibrer le bon outil selon les problématiques propres à chaque participant.

Une hot line est activée sur les 3 mois suivants la formation.

11. Méthodes mobilisées :

Après l'accueil des participants dans la salle dédiée, Positionnement individuel du profil, des attentes et des besoins du participant :

- Test de Positionnement (oral et écrit) avant la formation
- Questionnaires, exercices et étude de cas pratiques,
- Evaluation des connaissances et validation des acquis à chaque étape,
- Support de formation au format papier et numérique remis au participant,
- Test de Positionnement (oral et écrit) après la formation.

+ Travail en atelier (petits groupes) pour les cas pratiques (30% du temps environ), avec une sollicitation sur les propositions et modèles afin de favoriser la participation active.

Chaque atelier fait l'objet d'une prise de note et d'enrichissement dans le support final afin de tracer les apports et échanges du groupe de travail.

Éléments matériels de la formation : Support sous forme de PowerPoint avec des fiches techniques de synthèse, projeté en vidéoprotection en cas de présentiel ou via Zoom (ou équivalent) en cas de distanciel.

12. Modalités de suivi et d'évaluation :

- Une feuille de présence sera émarginée par demi-journée par les stagiaires et le formateur,
- A l'issue de la formation, un formulaire d'évaluation sera remis à chaque stagiaire afin d'évaluer les connaissances acquises et de s'assurer que les objectifs sont atteints.
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation
- Une attestation de fin de formation sera remise aux stagiaires en fin de formation mentionnant les objectifs, la nature, la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.

RECLAMATION - Vous rencontrez un problème en rapport avec votre formation à Métisse Finance.

Nous vous invitons dans un premier temps à nous contacter : Pascal Pineau

Tél : 06 20 50 30 04 / Mail : pascal.pineau@metisse-finance.com

INFORMATION METISSE FINANCE SARL

METISSE Finance Création le 29/09/2010

Gérant : Pascal PINEAU

Adresse postale : 10 Grande Rue 89320 Villiers-Louis

Coordonnées :

- Téléphone : 06.20.50.30.04
- Mail : pascal.pineau@metisse-finance.com

Organisme de Formation enregistré sous le numéro : **27 89 01725 89** (Bourgogne Franche-Comté)

Certifié Qualiopi depuis le 5 Mai 2022 pour les « actions de formation » sous le numéro **F1907**.