

Programme & Fiche pédagogique

Formation « La stratégie de l'Interprofessionnalité »



Version 09/01/2024

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 :

Aucun prérequis n'est nécessaire.

3. Objectif(s) pédagogique(s)

Aptitudes visées : A l'issue de cette formation, le stagiaire sera capable d'appliquer :

- La communication différenciée selon les différents types de profils,
- Les critères de choix du partenaire en lien avec la cible Prospect/Client.

Compétences visées : A l'issue de cette formation, le stagiaire est capable de :

- Respecter les bonnes pratiques des différents métiers,
- Fidéliser les relations d'affaires durables 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). Appropriation et personnalisation par Ateliers de Simulations (Contrôle).

4. Durée et modalité d'organisation

La durée de la formation est de 7 heures

Dates & Horaires :

- Date : Selon le calendrier prévisionnel.
- Horaires : 9h-17h

Organisation au choix :

- Totalemment en présentiel.
- Taille du groupe : Maximum 30 stagiaires.

5. Lieux : En entreprise

METISSE Finance ne recevant pas de stagiaire dans ses bureaux, et les stages se déroulant en intra-entreprise, nous déléguons à l'entreprise cliente et signataire de la convention de formation, le choix du lieu de la formation envisagée, charge à celle-ci de vérifier l'adéquation des aspects logistiques et matériels au regard de ses éventuels salariés en situation de handicap. Nous contrôlerons ce point.

6. Accès & Accessibilité

Pour vous inscrire, merci de nous contacter : nous définirons ensemble votre cahier des charges afin d'ajuster cette formation et ses modalités pratiques.

Vous trouverez en Annexe le Dossier d'Inscription à la Formation pour préciser vos souhaits & spécificités, les dates envisagées, le nombre de stagiaires, leurs noms et prénoms, leurs coordonnées.

A propos des conditions d'accueil et d'accès des publics en situation de handicap (locaux, adaptation des moyens de la prestation) :

- Bien évidemment, METISSE mettra tout en œuvre pour que pédagogiquement les stagiaires en situation de handicap puissent bénéficier de la même qualité de la formation. Ce point sera travaillé conjointement avec l'équipe pédagogique de l'entreprise cliente.
- Pour toute situation de handicap, merci de nous contacter pour envisager la faisabilité.
- Tous les lundis, de 17h30 à 19h, Pascal PINEAU, le Référent Handicap (en cours) de METISSE Finance, réserve un créneau d'appel tant pour l'entreprise que pour le stagiaire en situation de Handicap afin d'anticiper les modalités optimales de la formation.
- Votre Référent Handicap (en cours) :

Pascal Pineau

Tél : 06 20 50 30

ou par Mail : pascal.pineau@metissee-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 2.200€ HT. + frais annexes sur présentation de factures.

9. Programme

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. Atelier de création de leur outil à six entrées.
- Pause.
- Vers une présentation DER adaptée. Présentation de leur DER et échanges d'idées.
- Les 7 règles pour un bon fonctionnement : Quelles sont vos réponses et idées ?
 - 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. Enrichissements.
- 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 : protection du jeune dirigeant, préparation Retraite, vulnérabilité.
- Synthèse et Test de Positionnement POST.

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.

L'intervenant, Pascal PINEAU, étant un professionnel de la Gestion de Patrimoine (ayant eu lui-même un cabinet de GP ou du management de CGP à effectuer), son 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 et Protocole d'Évaluation

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.

La participation pertinente aux ateliers et cas pratiques du stagiaire, en plus ou à la place des résultats du QCM (le taux minimum de validation est de 85%), réalisés au regard des aptitudes et des compétences visées, seront communiquées dans le cadre de son évaluation dans le Livret de Suivi Pédagogique. Ce livret lui sera remis en fin de stage.

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.
- Le matériel suivant est mis à la disposition par l'entreprise : vidéoprojecteur et écran blanc (ou écran TV), Paperboard, feuilles de papier et feutres.
- Les Supports de formation seront transmis aux Stagiaires après la Formation ou par défaut au correspondant de l'entreprise, charge à lui/elle de les leur communiquer.

12. Modalités de suivi et d'évaluation

- Une feuille de présence sera émargée 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.

En cas de Réclamation ou d'Insatisfaction : Vous rencontrez un problème en rapport avec votre formation à Métisse Finance. Nous vous invitons dans un premier temps à nous contacter :

- Pascal Pineau au 06 20 50 30 04 ou par Mail : pascal.pineau@metisse-finance.com
- Vous pouvez aussi vous reporter aux conditions générales de vente.

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.

ANNEXE : DOSSIER D'INSCRIPTION Formation METISSE Finance

Nom du Stage : « La Stratégie de l'Interprofessionnalité »

Dates envisagées (à confirmer ensemble) :

Modalités (Présentiel, Distanciel, Mixte) :

Vos spécialités & souhaits :

Nombre de stagiaires (dans la limite indiquée) :

Vos coordonnées :

Nom, Prénom :

Fonction :

Société :

Téléphone :

Mail :

Liste des Participants à inscrire en stage – Partie 1

	Noms	Prénoms	Fonctions	Téléphone	Mail	SH *
1.						
2.						
3.						
4.						
5.						
6.						
7.						
8.						
9.						
10.						
11.						
12.						
13.						
14.						
15.						

(*) : Merci de préciser si le stagiaire est en situation de Handicap. Nous prendrons contact avec vous afin de trouver les meilleurs moyens de faciliter son accès à la Formation.

Liste des Participants à inscrire en stage - Partie 2

	Noms	Prénoms	Fonctions	Téléphone	Mail	SH *
16.						
17.						
18.						
19.						
20.						
21.						
22.						
23.						
24.						
25.						
26.						
27.						
28.						
29.						
30.						

(*) : Merci de préciser si le stagiaire est en situation de Handicap. Nous prendrons contact avec vous afin de trouver les meilleurs moyens de faciliter son accès à la Formation.

Dossier à envoyer à Pascal PINEAU : pascal.pineau@metisse-finance.com