

Mener un entretien épargne et placement efficace - BFME

Code produit : BFME

Niveau : Initiation

Modalité : Presentiel

Durée (en heure) : 7.0

Tarif : 0,00 € HT

Eligible DDA : non

Public :

Conseillers en agence,
chargés de clientèle

Prérequis :

Aucun

Objectif

- Détecter et rapatrier les avoirs externes
- Systématiser les abonnements
- Renforcer l'équipement (notamment chez les jeunes)
- Fidéliser durablement les clients

Programme de la formation

1. Posture et rôle du conseiller
 - Comprendre le rôle du banquier dans l'économie

- Banquier, un acteur clé : entre ceux qui ont des excédents de trésorerie et ceux qui ont des besoins de financement
 - Alternance offre : prêts ? placements, selon les cycles économiques
 - Intervenir comme expert et partenaire de confiance
 - Banquier prêteur : analyse financière, gestion des risques, financement
 - Banquier placeur : sécurisation de l'épargne, accompagnement projets, fiscalité
 - Argumentaire client : pourquoi confier son épargne ?
 - L'épargne sert à faire fructifier un projet
 - L'absence de dépôt limite la capacité à accorder des crédits
 - Une offre personnalisée et un accompagnement sur-mesure
2. Bilan épargne et découverte
- Structurer la découverte
 - Utiliser la méthode FOCA (Fait, Opinion, Changement, Action)
 - Intégrer les leviers de motivation SONCASE
 - 10 questions clés à poser
 - Identifier les sources d'information clients
 - Déclarations (2042), virements externes, entretiens bilans, produits détenus, documents fiscaux
3. Conseil et recommandation de solutions
- Outils pédagogiques à utiliser
 - Pyramide de l'épargne
 - Règle des 50/30/20
 - Comparatif de performances triple net (brut, net inflation, net fiscalité, net frais)
 - Produits à promouvoir
 - Assurance vie (fonds en euros + UC)
 - Livrets réglementés et non réglementés
 - Dépôts à terme (DAT)
 - Plan d'Épargne Retraite (PER)
 - PEA / PEE
 - Abonnement épargne et effet de lissage

Moyens d'évaluation

-
- Evaluation des acquis de la formation par le biais de QCM et/ou d'exercices pratiques
 - Questionnaire de satisfaction à chaud complété par chacun à l'issue du stage
 - Questionnaire d'évaluation à froid complété par chacun entre 2 et 3 mois après le stage

Méthodes pédagogiques

- Exposés à partir d'un diaporama
- Mise en situation individuelle
- Ateliers en trinômes : construire un argumentaire simple et crédible
- Exercice comparatif : comparer les frais réels et la rentabilité d'un contrat externe versus interne
- Jeu de rôle de rapatriement : préparer une offre commerciale convaincante
- Echanges d'expériences

AF2A - 64 Rue de Miromesnil, 75008 Paris

Copyright 2024 AF2A. Tous droits réservés.