

PUBLICS CONCERNÉS

Ce parcours de formation est principalement destiné aux Conseillers en gestion de patrimoine et Agents ou négociateurs immobiliers désireux de satisfaire à leur obligation de formation continue annuelle

MODALITES D'ADMISSION

- Bénéficier d'un accès internet haut débit
- La formation est ouverte à toute personne justifiant des conditions de résidence, d'âge et d'honorabilité définies par le Code Monétaire et Financier
- Pas de pré-requis

DÉROULEMENT DE LA FORMATION

- Identification des besoins et projets du stagiaire
- Mise à disposition de modules de formation au format vidéo, visionneuse powerpoint, pages web, QCM d'apprentissage, d'une durée de 14 heures
- Évaluation des acquis à chaque fin de module et suivi de l'assiduité du stagiaire par l'équipe pédagogique
- Évaluation finale

APPROCHE COMMERCIALE EN GESTION DE PATRIMOINE**OBJECTIFS PEDAGOGIQUES**

- Connaître les techniques de communication de l'analyse transactionnelle et de la PNL
- Acquérir une méthode afin réunir les éléments nécessaires à l'entretien patrimonial

COMPÉTENCES VISÉES

- Adapter sa communication au profil comportement du client
- Mettre en œuvre une méthode structurée de récolte des informations en vue de réaliser ultérieurement un bilan patrimonial

PROGRAMME

- Première Partie Savoir Communiquer « analyse transactionnelle et PNL»
- Chapitre 1. L'analyse transactionnelle
 - A) Présentation, méthodologie
 - B) Les différents états du moi
 - C) les transactions entre les personnes (de la théorie à la pratique)
- Chapitre 2. La programmation neuro linguistique (PNL)
 - A) Le questionnement
 - B) Les filtres sensoriels
 - C) Les filtres socioculturels et personnels
- Chapitre 3. Synthèse
 - A) Ecouter et questionner
 - B) Ecoute, empathie et flexibilité

METHODES PEDAGOGIQUES

- La formation est dispensée dans le cadre d'un environnement numérique pédagogique mettant à disposition de l'apprenant des supports pédagogiques, ainsi que des exercices d'accompagnement

DUREE

- 14 Heures avec une possibilité d'accès au cours durant 6 mois
- La formation valide 14 heures de formation continue en immobilier

Deuxième Partie – Du Bilan Patrimonial à l'Acte de Vente

Chapitre 1. Le bilan patrimonial

A) Le recensement des informations

§ a) Les informations à caractère personnel

§ b) Une confiance indispensable

Chapitre 2. La méthode

A) le déroulement de l'entretien

B) la technique de l'intervention d'appui

C) le traitement des objections

D) la conclusion de l'entretien

Troisième Partie – Un véritable outil destiné à la prise de rendez-vous : le téléphone

A) Introduction

B) L'attitude au téléphone

C) La trame

D) Les objections

EVALUATIONS

- Étude de préadmission sur les besoins et connaissances du stagiaire sur les sujets enseignés
- Évaluation à chaud
- Évaluation à froid

BUDGET

Prix public consultable ici : [Boutique en ligne Prix publics](#)
 Frais pédagogiques compris
 Règlement à l'inscription

**MOYENS DE PAIEMENT
ACCEPTES**

Carte bancaire ou virement bancaire

AUTEUR

- Patricia ROUVIER
- Master 2 et DESU en gestion de patrimoine
 - Certifiée CGPC

ACCESSIBILITE ET HANDICAP

Nous réalisons des études préalables à nos formations pour en adapter l'accès, les modalités pédagogiques et le suivi en fonction de la situation de handicap annoncée. Si nécessaire, notre référent handicap fera appel à des partenaires spécialisés.

REFERENT PROGRAMME

- Responsable clientèle : contact@sumatraformationconseil.com

MOYENS D'ÉVALUATION MIS EN ŒUVRE ET SUIVI

Rapport des temps de connexion contresignés par le stagiaire et le(s) responsable(s) pédagogique(s) directement téléchargeable par le stagiaire

Parcours avec étapes de validation progressive obligatoires

DIRECTION PÉDAGOGIQUE

Patricia ROUVIER, diplômée Master 2 en Gestion de Patrimoine DESU Gestion de patrimoine, certifiée CGPC

VALIDATION DE LA FORMATION

Un QCM de fin de formation permettra d'attester de l'acquisition des connaissances si la note est $\geq 70\%$

L'attestation de formation est disponible immédiatement

Tests d'acquisition des connaissances

Documentation téléchargeable

Test de validation final

Assistance technique incluse

Accès valable 6 mois

Financement OPCO



ENCADREMENT ET ASSISTANCE PÉDAGOGIQUE TOUT AU LONG DE LA FORMATION OUVERTE À DISTANCE (FOAD)

Le tuteur est le garant du suivi de l'apprenant. Il sera chargé de le suivre et de l'assister durant son parcours d'apprentissage, de mesurer sa progression pédagogique, de déceler d'éventuels écarts et de proposer des correctifs.

Tuteur	Le service pédagogique de SUMATRA FORMATION CONSEIL, composé d'experts, ès qualité (contact@sumatraformationconseil.com).
Modalités d'accompagnement	L'accompagnement se fait selon des outils de suivi à disposition sur l'environnement numérique d'enseignement (barre de progression, coche d'achèvement, parcours guidé...).
Comment et à quel moment peut-il être joint par l'apprenant ?	Tous les jours ouvrés de la semaine de 9h30-12h30
Dispositifs mis en place pour la promotion des partages et des échanges pédagogiques entre les apprenants	Mise en place d'outils asynchrones de formation comme forum, messagerie privée...
Délai de réponse à une demande d'accompagnement	72 heures ouvrées à compter de la prise en charge de la demande (avec rendez-vous préalable).



**LES RENDEZ-VOUS
DE LA FORMATION**