



CONTEXTE

Le Titre RNCP BAC +3 conseiller patrimonial s'adresse aux personnes, avec une forte appétence commerciale, qui ont pour projet professionnel d'intégrer le secteur Bancaire-Immobilier-Gestion de Patrimoine-Assurances-Notarial dans une fonction de conseil expert auprès de la clientèle patrimoniale ou à fort potentiel patrimonial.

CONTENU ET COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

Optimiser le portefeuille clients patrimoniaux

- Elaboration d'un diagnostic stratégique du portefeuille de clients patrimoniaux
- Proposition de solutions de développement de la clientèle patrimoniale incluant l'emploi d'outils numériques
- Management d'un projet de développement de la clientèle patrimoniale
- Analyse des performances
- Assurer le suivi de la relation client - fidélisation et recommandation

Caractériser un bilan patrimonial pour analyser la situation d'un client

- Reconnaissance des caractéristiques d'un client patrimonial
- Collecte des caractéristiques d'un client patrimonial
- Exploitation des données obtenues dans le but d'établir un bilan patrimonial
- Analyse et diagnostic du bilan patrimonial dans un contexte donné

Elaborer une stratégie patrimoniale appropriée à la situation et aux attentes d'un client, dans le respect de la réglementation en vigueur

- Rapprochement entre les objectifs identifiés d'un client et les stratégies patrimoniales
- Recommandation de solutions appropriées en épargne bancaire et financière
- Recommandation de solutions appropriées en lien avec l'investissement immobilier
- Recommandation de solutions appropriées liées à la prévoyance
- Recommandation de solutions appropriées liées à la préparation de la retraite
- Recommandation de solutions appropriées liées à l'optimisation fiscale
- Recommandation de solutions appropriées en lien avec la transmission patrimoniale

MÉTHODES ET SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Apports théoriques et études de cas professionnels

Pratique avec mise en situation (*entretiens sous forme de jeux de rôle*)

Animation à distance en classes virtuelles Teams

Travaux de groupe : *challenge portefeuille théorique de valeurs mobilières sur une plateforme dédiée, challenge «étude de cas patrimonial transversal»*

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Salles informatiques équipées de logiciels en lien avec la formation (*BIG EXPERT et Patritèque Harvest - Pack Office 365*)

Ouvrages pédagogiques spécialisés (*Basic Job - Expert patrimoine*)

ÉVALUATION DES ACQUIS ET DE LA SATISFACTION

2 sessions d'épreuves officielles (*mars et juillet*)

Contrôle continu tout au long du cursus de formation

Enquêtes pédagogiques (*évaluation des formateurs, des méthodes et supports pédagogiques*)

Enquêtes satisfaction apprenant (*ressources et service client Carrel*)



OBJECTIFS

Gérer un projet et utiliser des outils digitaux dans le but de développer et d'exploiter un portefeuille de clients patrimoniaux, tant qualitativement que quantitativement

Comprendre et évaluer l'information dans le but d'établir un bilan patrimonial de 1^{er} niveau

Proposer une stratégie d'optimisation patrimoniale, dans un contexte donné et respecter la réglementation

MODALITÉS & DÉLAIS

Etude du dossier, tests de niveau et entretien de motivation

Dossier traité sous 48h, rentrée en septembre

PRÉ-REQUIS

Etre titulaire d'un Bac +2 (niveau 5)

Formation accessible aux personnes en situation de handicap sur étude de dossier

INTERVENANTS

Formations assurées par des professionnels experts dans leur domaine, issus du secteur bancaire, immobilier, gestion de patrimoine, assurance, notarial, etc.

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

A l'issue de la formation : Conseiller.ère patrimonial, conseiller.ère financier, conseiller.ère en gestion de portefeuille, conseiller.ère clientèle banque privée, gestionnaire de clientèle, conseiller.ère en investissement financier, chargé.e d'affaires professionnels

Secteurs d'activité : Cabinet de gestion de patrimoine, banque, immobilier

PLANNING

Durée	1 an / 600 heures de formation
Horaires	8h30-12h / 13h-16h30
Rythme en alternance	2 à 3 semaines / mois en entreprise
Rythme en initial	40 jours minimum en stage

TARIFS

Formation en alternance	Pris en charge par l'entreprise
Rémunération en alternance	En fonction des barèmes officiels
Formation en initial	5 000€ par an (en 10 mensualités ou -5% si paiement comptant) Organisme non soumis à la TVA
Frais de dossier	40€

Les + CARREL

600 entreprises partenaires

Une **aide** à la recherche d'**entreprise** et de **stage**

Un **accompagnement individualisé** des étudiants

80 ans d'expérience dans le domaine de la formation

Promotions à **taille humaine**

Un enseignement **interdisciplinaire** qui permet de poursuivre son cursus à Carrel

Carrel adhère à la **charte H+**, garante de l'accueil et du suivi des personnes en situation de handicap



—“”— Romain

Ce qui me plaît le plus à Carrel c'est l'échange avec les professeurs qui sont des professionnels du secteur de la gestion de patrimoine, de véritables intervenants, souhaitant transmettre un savoir, un patrimoine pour la génération future.

CONTACTS

Bureau des Inscriptions

04 37 28 75 82
inscriptions@carrel.fr
119, rue Boileau - 69006 LYON

www.carrel.fr

