

MARKETING ET APPROCHE GLOBALE

2MTR24c2

45 Heures 1 350,00 €^{HT}

Objectifs

Immerger dans le marketing des services, appliqué au milieu bancaire et pour tout acteur de la gestion de patrimoine

Profil Stagiaire(s)

Il s'adresse aux apprenants souhaitant acquérir des connaissances juridiques substantielles. Il facilite ainsi les accès aux métiers de conseillers financiers et en gestion de patrimoine ainsi qu'aux métiers de responsable d'un service juridique.

Pré-requis

Avoir des connaissances en gestion / finance

Profil Animateur(s)

Cette formation est assurée par un enseignant chercheur /professeur et ou consultant expert en gestion/finance.



Contactez-nous

Conseiller formation
09 88 66 10 00
inscriptions@demos.fr

PROGRAMME

L'approche de la clientèle est une des étapes de la gestion de patrimoine. Elle consiste à sélectionner une cible cliente et à lui proposer une ou plusieurs solutions patrimoniales répondant à un besoin particulier. Elle peut être également réalisée sur la recommandation d'une tierce personne.

Quel que soit le type d'approche, il est indispensable de mettre en place une stratégie de prospection et de communication. Pour réussir, les fondamentaux du marketing bancaire sont donc nécessaires, en reliant ces fondamentaux aux spécificités mêmes du marketing des services.

Ce cours propose donc une immersion dans le marketing des services appliqué au milieu bancaire, immersion nécessaire pour tout acteur de la gestion de patrimoine;

Formation à Distance sur une plateforme dédiée avec accompagnement.

Les sessions de formation sont conçues par des enseignants-chercheurs de l'école BBS et des professeurs experts issus du monde de l'entreprise.

MARKETING ET APPROCHE GLOBALE

2MTR24c2

45 Heures 1 350,00 €^{HT}

Méthode pédagogique

Formation à Distance avec accompagnement en cours du soir.

Financer cette formation grâce au CPF (code NFS 313) en l'accompagnant de sa certification.

Éligibilité CPF sans critères de durée, de Branches ou de Régions.

Le stage fait parti du premier bloc de compétence intitulé : ÉTABLIR UN DIAGNOSTIC GLOBAL PATRIMONIAL ET FINANCIER (code démos 2MTR24c) du Master Spécialisé Brest Business School : (code démos : 2MTR24) EXPERT EN GESTION PATRIMONIALE & FINANCIÈRE;

Pour plus d'information n'hésitez pas à contacter : ericka.vaugeois@demos.fr / 09.88.66.10.00

Moyens pédagogiques et techniques de mise en œuvre

Nos formateurs DEMOS sont recrutés conformément aux spécifications mentionnées pour chaque formation. Ce sont des professionnels en activité et/ou des experts dans leur domaine.

Ils utilisent des méthodes et outils appropriés aux formations qu'ils dispensent et adaptent leur pédagogie au public accueilli.

Par ailleurs, nos centres de formation DEMOS sont tous équipés :

- Salles de formation lumineuses, spacieuses, design, ergonomiques, mobiles et équipées d'écrans plasma, de PC portables/fixes si nécessaire à la formation suivie.
- Accès au wifi haut débit sur l'ensemble des lieux
- Espace de co-learning et webcorners
- Cafés, collations et rafraîchissement sont offerts

Et tous sont accessibles aux personnes à mobilité réduite

Le dispositif de suivi et d'évaluation

Pour assurer un suivi individuel, Demos a mis en place 2 types d'évaluation :

- Des évaluations des acquis en cours et en fin de formation

Elles peuvent être faites de différente manière selon le contenu de la formation suivie :

Quiz, exercice pratique, étude de cas, jeu de rôles, mise en situation, soutenance devant un jury pour les formations à finalité certifiante.

- Une évaluation de la satisfaction de chaque stagiaire est réalisée en ligne. Cette évaluation est complétée par l'appréciation du formateur à l'issue de chaque session.

En complément

Cette formation fait partie de :

- Développer & fidéliser un portefeuille clients/prospects en environnement patrimonial et financier