

# DÉVELOPPER & FIDÉLISER UN PORTEFEUILLE CLIENTS/PROSPECTS EN ENVIRONNEMENT PATRIMONIAL ET FINANCIER



2MTR24c

90 heures 2 900,00 €<sup>HT</sup>

## Objectifs

Acquisition du Bloc 3 de la certification Expert en gestion patrimoniale et financière (code Démon : 2MTR24)

### 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

Ce programme s'adresse aux diplômés Bac+5 d'une école d'ingénieur habilitée par la CTI, d'une école de management habilitée par la CEFDG à délivrer le grade de Master, d'un 3e cycle universitaire ou équivalent (DEA, DESS, Mastitulaires d'un titre inscrit au RNCP Niveau 1 ; - aux diplômés M1 ou équivalent (Bac+4) avec 3 années d'expérience professionnelle ; - aux détenteurs d'un diplôme international équivalent aux précédents. Des admissions dérogatoires pour les niveaux inférieurs sont possibles. Nous consulter

### Profil Animateur(s)

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



## PROGRAMME

### MODULE 1

#### Environnement institutionnel réglementaire et déontologique

**Les activités sur les marchés financiers se déroulent dans un cadre réglementaire national, européen et même international. L'Autorité des marchés financiers (AMF) est, en France, l'autorité de tutelle des acteurs sur les marchés financiers. Elle inscrit son action en conformité avec les réglementations européennes. Ses prérogatives sont présentées dans le premier volet du module. Sont abordés également, le statut de prestataires de services d'investissement (PSI) et les règles qui s'imposent à ses activités et, enfin, le cadre général des produits et services d'investissement.**

**Le deuxième volet du module traite des règles de bonne conduite et de l'organisation d'une déontologie permettant d'assurer au client un service de qualité, en toute intégrité et équité, au sein des PSI. En outre, les organismes financiers sont au coeur du dispositif de lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme. Le troisième volet du module présente ainsi le cadre juridique de ce dispositif et explicite les mécanismes du blanchiment. Ce volet présente également les obligations des PSI ainsi que les sanctions qu'ils encourent dans ce cadre.**

**Le dernier volet du module présente les principales applications de la Directive Abus de marché du 28 janvier 2003 et leurs conséquences dans l'organisation des PSI.**

L'objectif de cette directive est de restaurer la confiance des différents acteurs dans les marchés et d'harmoniser l'application des règles au sein de l'Union européenne. Sont en particulier détaillées, les notions d'information privilégiée et de délit d'initié. Sont également exposées l'obligation de déclaration de transactions suspectes à l'AMF et les sanctions encourues.

## Contactez-nous

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

2MTR24c

90 heures 2 900,00 €<sup>HT</sup>

**Formation à Distance sur une plateforme dédiée avec accompagnement en cours du soir.**

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

## MODULE 2

### Marketing et approche globale

**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.

## Méthode pédagogique

Formation à Distance avec accompagnement;

Financer cette formation grâce au CPF en l'accompagnant de sa certification.

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

bloc de compétence du Master Spécialisé Brest Business School : Expert en gestion patrimoniale et financière inscrit au RNCP (Code Démos 2MTR24)

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.

# DÉVELOPPER & FIDÉLISER UN PORTEFEUILLE CLIENTS/PROSPECTS EN ENVIRONNEMENT PATRIMONIAL ET FINANCIER



2MTR24c

90 heures 2 900,00 €<sup>HT</sup>

En complément

**Expert en gestion patrimoniale et financière (MS)**

(Code RNCP : 17275)