Définir une stratégie patrimoniale personnalisée

Eligible CPF

Bac+5

100% en ligne

Durée estimée*:
120h
4 mois

Tarif pour les particuliers :
1 490 € TTC

Lieu :
100% en ligne

Démarrage :
A tout moment de l'année

Certification :
Bloc de compétences
Niveau 7
(Bac+5)

En partenariat académique avec ESG FINANCE

Assurez une gestion durable et efficace du patrimoine de votre client !

Ce bloc de compétence est conçu pour vous aider à classifier les objectifs patrimoniaux de vos clients, élaborer un dispositif de veille scientifique, technique et réglementaire, et définir une stratégie patrimoniale globale. Vous apprendrez également à présenter clairement la stratégie patrimoniale construite au client.

Vous serez capable de :

- Classifier les objectifs patrimoniaux du client
- Elaborer un dispositif de veille scientifique, technique et réglementaire
- Définir une stratégie patrimoniale globale
- Exposer la stratégie patrimoniale construite au client ou prospect

Vous obtiendrez à l'issue de la formation : (?)

Attestation reconnaissant l'acquisition d'un bloc de compétences

Bloc de compétences " Définir une stratégie patrimoniale personnalisée " du Titre RNCP "Expert en ingénierie patrimoniale" de ESG-ECOLES DE COMMERCE, niveau 7 enregistré au RNCP sous le numéro 37158 par décision de France compétences du 14-12-2022

Attestation de fin de formation studi **&** ESG FINANCE

(?) : Sous réserve de réussite aux épreuves finales

Inclus dans votre formation :

- **Cours écrits et vidéos à la demande**
- **Accès illimité aux 4 000 cours du soir* en direct et replay**
- **Accompagnement pédagogique personnalisé**
- **Projets professionnels**
- **Coaching carrière**
- **Accès illimité à Studi + pendant 2 ans**
- **Frais de dossier et d'inscription****
- **Garantie Réussite 2 ans et Garantie Diplômé ou Remboursé*****

**Nombre moyen de cours du soir en direct observés sur les 12 derniers mois (organisés majoritairement à partir de 18h)*
***Hors Diplômes d'État*
****Voir les **CGV** Studi*
**** Sous réserve d'acceptation. Vous disposez d'un délai de rétractation. **Voir conditions**

*La durée en heures et en mois est une durée moyenne estimée pour la réalisation de la formation. La durée de réalisation effective peut être, selon chaque apprenant, inférieure ou supérieure à la durée estimée, sans incidence sur le tarif de la formation. La durée indiquée est donnée à titre indicatif et n'est pas contractuelle. Elle sera précisée lors de votre entretien avec votre conseiller en formation.
** Voir les CGV Studi

Programme détaillé

Mettre en place un dispositif de veille en utilisant des outils d'analyse stratégiques

La veille

Assurer une veille réglementaire et fiscale

Réaliser une veille économique et financière

La veille sociétale/comportementale

La veille concurrentielle et sectorielle

La veille informationnelle

Les études complémentaires à la veille

Le benchmark

Le bench concurrentiel

Les outils digitaux de la veille

L'identification des informations à recueillir

Application : Mettre en place un dispositif de veille en utilisant des outils d'analyse stratégiques

Déterminer les objectifs d'optimisation et leviers financiers

Les objectifs primaires du client

L'analyse des objectifs spécifiques du client

Les expertises nécessaires à la classification des objectifs

Les intérêts

La politique de dividende

Les modes de remboursement des emprunts

Les fusions-acquisitions

Finance et environnement financier

Les opérations de restructuration : la gestion de la valeur de l'action

Le marché financier

Les défaillances d'entreprise

L'efficience comportementale des marchés

La finance comportementale ou la remise en cause de l'efficience

Les innovations financières

Les simulations de retombées financières

Application : Déterminer les objectifs d'optimisation et leviers financiers

Définir une stratégie patrimoniale globale personnelle et professionnelle

L'analyse de la situation patrimoniale

Le diagnostic le profil du client

La démarche stratégique

Le diagnostic stratégique

Les choix stratégiques

La mise en place de la stratégie patrimoniale

Les préconisations et l'argumentation de la stratégie patrimoniale

La stratégie de transmission de son patrimoine

La stratégie de constitution de patrimoine à crédit

La stratégie de préparation de la retraite

La transmission d'une entreprise

La stratégie d'optimisation de la vente de l'entreprise du client

La mise en avant de la rentabilité d'un projet

L'imposition des bénéfices

Constitution des sociétés

L'affectation du résultat

Les augmentations du capital

Les réductions et l'amortissement du capital

Les emprunts obligataires

Application - Définir une stratégie patrimoniale globale personnelle et professionnelle

Présenter et argumenter ses préconisations au client

L'identification et la reformulation de la problématique du prospect

La formulation de l'offre

La présentation de sa stratégie patrimoniale

L'argumentation d'une proposition d'assurance vie

La proposition d'allocation d'actif

L'adaptation au profil du client

La présentation d'un contrat de gestion sous mandat

L'argumentation sur une proposition d'investissement immobilier locatif en VEFA

La présentation d'un produit de défiscalisation

La présentation d'un investissement en SCPI

Les causes d'échec

Les différentes familles d'interlocuteurs

L'identification des opportunités

La stratégie de vente

Les techniques de vente et la négociation

Les différentes étapes du processus de vente

Les techniques d'argumentation en fonction des clients

L'anticipation des arguments et objections

Le traitement des objections

La méthode SONCAS(E)

Application : Comprendre les facteurs clés de succès d'une négociation

Modalités

Financement :

Salarié, demandeur d'emploi, étudiant, indépendant, quel que soit votre statut, il existe en France de nombreuses solutions pour financer jusqu'à 100% vos projets de formation. Selon votre situation, vous pouvez être éligible à un ou plusieurs dispositifs.
Contactez un conseiller en formation pour tester votre éligibilité et obtenir un financement jusqu'à 100%.

Conditions d'admission :

Pour entrer en formation préparant au Titre visé, le candidat doit :

- Être titulaire d'un titre ou diplôme de niveau 6 (Bac+3) ou d'un diplôme équivalent (diplôme étranger),

OU

- Avoir validé 180 crédits ECTS et justifier d'une expérience professionnelle de 2 ans minimum dans le secteur visé par le Titre

OU

- Être titulaire d'un titre ou diplôme de niveau 5 (Bac+2) justifier d'une expérience professionnelle de 3 ans minimum dans le secteur visé par le Titre

OU

- Être titulaire d'un Baccalauréat ou d'un titre de niveau 4 et justifier d'une expérience professionnelle de 4 ans minimum dans le secteur visé par le Titre

Pour toute autre situation, contactez un conseiller en formation qui étudiera votre admissibilité.

Examen :

Mois d'examen : Juin, Décembre
Lieu : En ligne
Pour obtenir le le certificat professionnel, le candidat sera évalué selon les modalités suivantes :

- Avoir validé (réussi) les épreuves d'examen du bloc de compétences Définir une stratégie patrimoniale personnalisée : Etude de cas et mise en situation professionnelle

Certification :

Certification : Bloc de compétences " Définir une stratégie patrimoniale personnalisée " du Titre RNCP "Expert en ingénierie patrimoniale" de ESG-ECOLES DE COMMERCE, niveau 7 enregistré au RNCP sous le numéro 37158 par décision de France compétences du 14-12-2022
Certificateur : ESG-ECOLES DE COMMERCE
Consultez la fiche RNCP sur le site de France Compétences

Déroulement et accompagnement des formations

Déroulement de la formation

- **Inscription** et démarrage tout l'année
- **Possibilité de se connecter de façon illimitée** et à tout moment dans le cadre du complément de la formation et au-delà des heures de formations prévues,
- **Planning individualisé** en fonction des contraintes de l'apprenant et selon la fin de formation contractuelle (tel que vu avec le conseiller pédagogique et affiché sur la plateforme de formation dans la rubrique planning).
- Pendant toute la durée de la formation, l'apprenant réalisera **différentes activités d'apprentissage** FOAD portées par la plateforme de formation en ligne et par les applications mobiles mises à disposition par STUDI. Il sera en relation permanente avec l'équipe pédagogique de STUDI et aura accès progressivement à l'intégralité des ressources de cours et aux évaluations.
- **Accompagnement** à la recherche de stage.

Accompagnement personnel et individualisé, avec :

- **Un accès illimité** à la plateforme de formation digitale et sur applications mobiles, à l'ensemble des ressources et prestations d'accompagnement, est offert à l'apprenant pendant la durée de sa formation.
- **Un accompagnement individuel** régulier de la part de l'équipe de l'Education Team : avec l'accompagnement méthodologique et motivationnel par les conseillers pédagogiques de la Student Success et suivi de l'assiduité par les assistants de formation de la Training assistance.
- **Des formateurs, enseignants et professionnels** choisis en fonction de leur expertise, de leurs diplômes et de leur expérience professionnelle apportent un accompagnement sous 24h ouvrées maximum, avec réponse aux forums des cours, messageries privées, animation de live pédagogiques et corrections personnalisées de devoirs.
- **La première communauté française** d'apprentissage en ligne pour une collaboration et progression entre pairs.
- **Des applications web et mobiles IOS/Android.**
- **Un accompagnement personnalisé** vers l'emploi par le Career Center.

Une assistance technique est assurée par le Service informatique pour assister l'Apprenant dans l'usage des outils et de ses fonctionnalités.

Accessibilité handicap

Pour tout besoin spécifique en termes d'adaptation des canaux d'apprentissage au type de trouble ou de handicap, d'aménagement des évaluations et des examens, ou encore de renforcement des appels de coaching, etc, une équipe de correspondants-référents handicap est à la disposition de l'apprenant via handicap@studi.fr