



**COMPETENCE
FORMATION
QUIZ
VISIO**

**Domaine d'intervention
Banque – Assurance
Entreprise PME PMI TPE**

**www.dkformation.fr
dkformation@yahoo.fr
Dereix-Kislig**

Domaine d'intervention Banque - Assurance



La fiscalité du particulier et du professionnel

La loi de finances

Des filières personnalisées spécifiques

La transmission et la succession du patrimoine

L'épargne, la bourse, les valeurs mobilières, etc.

Epargne salariale, la retraite, etc.

Les investissements, la défiscalisation, la SCI, etc.

Le crédit immobilier, les garanties, etc.

Une expertise professionnelle de la vente

De vraies solutions sur mesure à vos objectifs

Le savoir - Domaine des Particuliers

- Les produits de crédits et de placements bancaires.
- Démultiplication Loi de Finances : nouveautés, etc.
- Fiscalité des particuliers : améliorer la connaissance de la trame de l'IRPP.
- Maîtriser les revenus de l'activité et du patrimoine afin de simplifier la fiscalité en entretien client au service de la vente.
- La fiscalité du patrimoine privé, la défiscalisation, l'investissement immobilier, les revenus fonciers, le report fiscal, etc.
- La fiscalité de l'immobilier : LMP, SCI. Et Comment vendre avec la valeur ajoutée de la fiscalité ?
- L'approche patrimoniale des particuliers et la transmission du patrimoine privé.
- Les régimes matrimoniaux, la succession préparée et non-préparée, les donations, les testaments, l'assurance-vie et l'aspect commercial : la transmission un levier pour la vente de nos offres et capter des fonds concurrents.
- La retraite, l'assurance, les crédits immobiliers, les garanties, etc.

Le savoir - Domaine des Professionnels

- Le statut patrimonial des professionnels,
- La fiscalité du patrimoine professionnel,
- Les aspects juridiques fiscaux et sociaux professionnels,
- La transmission du patrimoine professionnel, la retraite, etc.
- L'analyse financière,
- Les S.C.I., les montages de sociétés, etc.
- Les produits et placements professionnels, l'épargne salariale, etc.
- Les techniques de financements des professionnels,
- Les différentes garanties et la responsabilité du banquier,
- Les procédures collectives, l'audit, diagnostic et financement de l'entreprise, etc.

Le savoir-faire et savoir-être

La méthode de vente préconisée en entreprise :

Formation à la méthode de vente, application et mise en situation opérationnelle, promouvoir l'approche globale des motivations et besoins des clients.

La négociation crédit et placement :

Formation aux techniques de négociation en prenant en compte les impératifs de l'entreprise.

Les instrumentaux de la vente :

Approfondir les techniques à notre disposition tels que : le questionnement, la proposition, le traitement des objections, les techniques de concrétisation, la reformulation, etc.

Le comportement du vendeur :

Avoir une image positive, l'organisation de son activité, la préparation de son activité, analyser ses réussites et ses échecs, apprendre à travailler sur le comment ? Rechercher le bien être dans son métier, etc.

Les techniques de multi vente :

Comment adosser des offres supplémentaires ? Comment rebondir ?

Les étapes indispensables dans la relation client :

La recommandation (parrainage actif), mettre en place une convention de relation avec notre client, définir et entretenir une relation de partenariat, etc.

DK Formation en 7 points

Une solution sur mesure.

Une démarche qualité.

Un devoir de conseil.

Un contrôle des démarches pédagogiques.

Un suivi des actions de formation.

Une compétence des formateurs.

Une évaluation des actions.

Intervenants et Contacts

DEREIX Jean

KISLIG Stéphane

L'animation de réunion

Acquérir les fondamentaux et les réflexes nécessaires pour animer efficacement une réunion à des collaborateurs

Objectifs pédagogiques

Maîtriser l'expression orale « la capacité à dire » pour une communication d'entreprise efficace et positive.

Développer son aisance face à un groupe.

Apprendre à transmettre les messages à des collaborateurs.

Faire preuve d'une approche méthodologique en animation.

Public

Destinés aux collaborateurs responsables du siège et autres.

Contenu

Optimiser les étapes de la constitution d'un groupe et la dynamique de groupe.

Identifier et pratiquer les différents styles d'animation.

Comprendre son rôle.

Les différents types de réunion.

Capter l'attention avec des messages clés.

Les comportements et les attitudes favorables à la production d'un groupe.

Apprendre à gérer les objections et les conflits en groupe.

S'affirmer en souplesse pour mieux convaincre.

Pédagogie

Pédagogie participative sur l'opérationnalité. Situation et échange inter-actif.

Mise en situation sous forme d'ateliers pratique (vidéo – sketch en live).

Durée

Formation Séminaire sur 1 jour.

Formation Crédit Habitat

Développer ses connaissances crédit HABI TAT au service de la relation clientèle

Objectifs pédagogiques

Acquérir les "savoir" des produits habitat nécessaires à l'élaboration et à la proposition d'une offre commerciale de qualité.

Public

Destinés aux collaborateurs Chargés de Clientèle et autres.

Contenu

Le respect de la réglementation loi Neiertz et Loi Scrivener.

Les types de prêt commercialisé :

- Prêt réglementé : PAS - PC - Epargne Logement.
- Prêt autres : Prêt IN FINE - Prêt Habitat Classique.

Les taxes et les frais.

Les garanties conventionnelles et les garanties financières.

L'approche du risque - cotation - délégation.

Mieux appréhender l'outil d'aide à la vente SIMUL +.

Pédagogie

Approche théorique. Situation et échange inter-actif.

Mise en situation sous forme d'ateliers et de cas pratiques.

Durée

Formation Séminaire sur 3 jours.

Formation de formateur

Acquérir les fondamentaux et les réflexes nécessaires pour former efficacement des collaborateurs

Objectifs pédagogiques

Transformer son potentiel de formateur au service des autres.

Communiquer encore plus efficacement avec ces participants.

Faire preuve d'une approche méthodologique en formation.

Public

Destinés aux collaborateurs Chargés d'Exploitation et autres.

Contenu

Comprendre les mécanismes de base de la communication et des relations interpersonnelles.

Adapter et maîtriser la pédagogie en formation.

Capter l'attention avec des messages clés.

Concevoir, organiser et préparer sa formation.

Transformer un thème compliqué en des messages clairs et simples.

Apprendre à gérer les conflits en groupe.

Susciter l'adhésion de son groupe en pratiquant l'écoute et la bonne compréhension.

S'affirmer en souplesse pour mieux convaincre.

Pédagogie

Pédagogie active et progressive basée sur l'opérationnalité. Situation et échange inter-actif.

Mise en situation sous forme d'ateliers pratique (vidéo – sketch en live).

Durée

Formation Séminaire sur 2 jours.

Construire et conduire des entretiens de vente avec nos clients en développant une double relation / professionnelle et privée

Acquérir les fondamentaux et les réflexes nécessaires pour vendre plus efficacement

Objectifs pédagogiques

Structurer et homogénéiser les pratiques commerciales.

Evoluer avec ses clients dans un contexte de double relation (professionnel et privé)

Communiquer encore plus efficacement avec ces clients afin de saisir toutes les opportunités commerciales.

Transformer sa compétence technique au service du commercial.

Public

Conseiller clientèle professionnelle.

Contenu

Comprendre les objectifs d'une double relation avec notre client ou prospect.

Apprendre à construire un entretien avec un prospect.

Capter et susciter l'attention du client ou prospect en identifiant l'ensemble de ses besoins.

Apprendre à saisir toutes opportunités commerciales et accroître son taux de multi-vente.

Impliquer notre client ou prospect dans notre démarche (double relation).

Proposer une solution globale et argumentée répondant à ses attentes.

Concrétiser la vision globale du client (double relation) en action de vente.

Pratiquer la recommandation de compétences spécifiques auprès des différentes équipes à notre disposition.

Pédagogie

Utilisation d'outils d'aide à la découverte professionnel et particulier. Pédagogie active et progressive basée sur l'opérationnalité. Situations et échanges d'expériences « interactif » avec l'ensemble du groupe.

Durée

Formation - Séminaire sur 2 jours.

L'approche Commerciale et Patrimoniale du Particulier

Acquérir une méthode commerciale opérationnelle au service de vos clients et prospects

Objectifs pédagogiques

Transformer la formation technique en action.

Communiquer encore plus efficacement avec les clients et les prospects.

Faire preuve d'une approche méthodologique en entretien.

Public

Destinés aux collaborateurs conseillers et à l'encadrement de proximité, ayant les pré-requis : connaissances fiscales et successorales du particulier (filière).

Contenu

Oser communiquer : une force commerciale.

Développer des réflexes commerciaux en entretien de vente.

Maîtriser sa technique comme valeur ajoutée au service du client.

Avoir une vision patrimoniale globale du client.

Démontrer les avantages de notre offre pour être force de proposition et de concrétisation.

Susciter l'accord pour une solution gagnante.

Optimiser sa stratégie de conquête, de parrainage et de fidélisation.

S'affirmer en souplesse pour mieux convaincre.

Pédagogie

Pédagogie Active et Progressive basée sur l'opérationnalité. Mise en situation sous forme d'ateliers.
Contrat de mise en œuvre individuel pour transformer les acquis dans l'action.

Durée

Formation Séminaire sur 2 jours. Définition d'axes de progrès et mise en situation concrète en clientèle.

Communication expression en clientèle

Acquérir les fondamentaux du comportemental et les réflexes nécessaires pour optimiser notre relation client

Objectifs pédagogiques

Transformer son potentiel au service des clients.

Communiquer encore plus efficacement avec ces clients.

Accroître sa confiance en soi afin d'augmenter son efficacité commerciale.

Public

Vendeurs, commerciaux, etc..

Contenu

Comprendre les mécanismes de base de la communication et des relations interpersonnelles.

Adapter et maîtriser sa pédagogie en entretien commercial.

Capter l'attention avec des messages clés.

Découvrir sa personnalité et celle des autres afin d'accepter leurs différences.

Maîtriser ses attitudes pour soumettre son idée à celle des autres.

Transformer un thème compliqué en des messages clairs et simples.

Affirmer sa communication assertive pour mieux convaincre.

Pédagogie

Pédagogie active et progressive basée sur l'opérationnalité. Situation et échange inter-actif.

Mise en situation sous forme d'ateliers pratique (vidéo – sketch en live).

Durée

Formation Séminaire sur 2 jours (1jour + 1 jour reporting + assistance terrain sur mesure).

Vendre et agir autrement pour renforcer ses performances commerciales

Acquérir une méthode commerciale opérationnelle au service de vos clients

Objectifs

Maîtriser et pratiquer l'approche globale des besoins du client.

Préparer son entretien.

Lever ses propres freins comportementaux pour construire une relation client plus performante et plus riche, en osant jouer la confiance, tout en restant réaliste.

Fidéliser le client et renforcer sa relation avec lui.

Se comporter naturellement en véritable vendeur.

Public

Destinés aux commerciaux débutants, commerciaux expérimentés, responsable commercial, etc.

Contenu

Comprendre nos motivations non conscientes et accéder à celles du client.

Dépasser ses à priori.

Oser jouer la confiance pour obtenir un résultat plus favorable.

Vendre en approche globale.

Etablir la relation : une démarche et un comportement.

Ecouter et faire s'exprimer le client, le prospect.

Impliquer le client, le prospect.

Avantager efficacement et concrétiser plus facilement.

Pédagogie

Pédagogie Active et Progressive basée sur l'opérationnalité. Mise en situation sous forme d'ateliers.
Contrat de mise en œuvre individuel pour transformer les acquis dans l'action.

Durée

Formation Séminaire sur 2 jours plus 2 jours de coaching sous forme de monitorat sur le lieu d'affectation. Définition d'axes de progrès et mise en situation concrète en clientèle.

Développer la satisfaction client au quotidien

Acquérir une méthode commerciale opérationnelle au service de vos clients

Objectifs

Prendre la mesure de son rôle dans la qualité du service rendu au client.

Acquérir les pratiques de l'état esprit client.

Communiquer encore plus efficacement avec les clients.

Faire face positivement aux situations de stress.

Public

Destinés aux collaborateurs non cadres, ayant des contacts téléphoniques et en vis à vis avec les clients : service commercial, force de vente, etc.

Contenu

La satisfaction du client, un enjeu capital.

Véhiculer une image positive de l'entreprise.

Notre comportement : une force.

Faire face aux exigences des clients.

Gérer le stress de la relation client.

Bien gérer les litiges pour fidéliser les clients.

Analyser la source du mécontentement.

S'affirmer en souplesse pour mieux convaincre.

Susciter l'accord pour une solution gagnante.

Pédagogie

Pédagogie Active et Progressive basée sur l'opérationnalité. **Mise en situation sous forme d'ateliers.**
Contrat de mise en œuvre individuel pour transformer les acquis dans l'action.

Durée

Formation Séminaire sur 2 jours plus 2 jours de coaching sous forme de monitorat sur le lieu d'affectation. Définition d'axes de progrès et mise en situation concrète en clientèle.

Comment mener un entretien de vente avec un client ou prospect ?

Acquérir une méthode commerciale opérationnelle au service de vos clients

Objectifs

Rebondir sur les opportunités commerciales.

S'approprier une démarche méthodologique gagnante.

Gagner en efficacité et en sérénité.

Etre force de proposition.

Public

Destinés aux vendeurs et commerciaux débutants ou expérimentés souhaitant s'approprier une méthodologie opérationnelle et efficace.

Contenu

Pourquoi une méthode ?

Apprendre à mieux communiquer.

Les étapes de la relation client.

Préparer son entretien - Anticiper pour réussir.

Définir une convention de relation.

Mener l'entretien en appliquant une approche globale.

Cerner plus facilement les besoins, les motivations des clients.

Susciter le désir d'acheter. Négocier avec discernement.

Construire son offre et arbitrer pour concrétiser.

Pédagogie

Pédagogie Active et Progressive basée sur l'opérationnalité. Mise en situation sous forme d'ateliers.
Contrat de mise en œuvre individuel pour transformer les acquis dans l'action.

Durée

Formation Séminaire sur 4 jours plus 2 jours de coaching sous forme de monitorat sur le lieu d'affectation.
Définition d'axes de progrès et mise en situation concrète en clientèle

Conseiller et vendre grâce à la fiscalité

Détecter les opportunités commerciales et vendre plus grâce à la fiscalité.

Objectifs

Conseiller le client dans le choix de ses placements financiers, en fonction de sa situation fiscale.

S'approprier une démarche méthodologique gagnante.

Évaluer l'incidence de la fiscalité des revenus financiers et développer un argumentaire produit.

Apporter de la valeur ajoutée à la relation client.

Public

Conseillers commerciaux d'agence et autres.

Contenu

Comment accéder rapidement à la tranche marginale d'imposition de nos clients.

Calcul rapide de l'impôt sur le revenu.

Maîtriser la fiscalité des revenus de l'activité.

Développer le mécanisme de la fiscalité des revenus du patrimoine.

Utiliser l'IFU pour aider le client à optimiser sa fiscalité et prescrire les produits adaptés.

Calcul des plus-values sur valeurs mobilières, sa taxation et ses exonérations.

Maîtriser la fiscalité des revenus fonciers : régime de base – micro foncier ou déclaration au réel ?

Les différentes charges déductibles des revenus fonciers – Sort des intérêts d'emprunt – Le régime fiscal des déficits fonciers – éléments de valeur ajoutée à apporter aux clients – Calcul des plus values immobilières.

Développer fiscalité de l'assurance vie : ses spécificités fiscales en cas de vie et en cas de décès.

Pédagogie

Les acquis s'effectuent, pour chaque thème abordé, par une alternance d'apports théoriques explicatifs, de cas pratiques et d'échanges d'expériences terrain. Chaque participant reçoit, en fin de session, un document de référence ainsi qu'un dossier complet des cas dont les solutions sont analysées et commentées.

Durée

2 à 4 jours selon les objectifs pédagogiques et la politique commerciale de l'établissement financier.

L'investissement immobilier

Apporter de la valeur ajoutée à la relation commerciale en proposant une diversification du patrimoine.

Objectifs

Conseiller les clients dans la constitution et la gestion de leur patrimoine immobilier.

Proposer et effectuer des montages financiers et fiscaux adaptés à chaque situation.

Mieux vendre un crédit, tout en maîtrisant le risque et en déterminant les garanties adaptées.

Utiliser les différentes techniques fiscales et patrimoniales permettant de réaliser des gains fiscaux.

Public

Conseillers en gestion de patrimoine – Conseillers d'agence habitat – Chargés de la relation prescripteurs – Conseillers patrimoniaux.

Contenu

Investir dans des locaux non meublés

Le régime des revenus fonciers : micro ou déclaration au réel – charges déductibles -

Les avantages fiscaux des déficits fonciers et la vente du crédit. L'effet de levier de l'amortissement Robien, avec un financement bancaire.

Les différents types d'investissement : classique – Robien - Borloo – Scellier - chambres d'étudiants – Malraux- ZRR – locaux professionnels – particularités et intérêts de l'option pour la TVA.

Investir dans des locaux en meublés : Loueur professionnel ou non ? Conseils à apporter au client.

Utiliser la SCI pour acquérir un logement, un local commercial, ou des bureaux.

Exploiter les différentes possibilités offertes par la SCI .

Financer en maîtrisant le risque.

Préparer au mieux la transmission du patrimoine immobilier du client, par des conseils adaptés.

Pédagogie

Les acquis s'effectuent, pour chaque thème abordé, par une alternance d'apports théoriques explicatifs, de cas pratiques et d'échanges d'expériences terrain. Chaque participant reçoit, en fin de session, un document de référence ainsi qu'un dossier complet des cas dont les solutions sont analysées et commentées.

Durée

2 à 3 jours selon les objectifs pédagogiques et la politique commerciale de l'établissement financier.

Préparer au mieux la transmission du patrimoine du client

Anticiper pour mieux transmettre !

Objectifs

Approfondir la relation d'aide et de gestion, par une analyse complète et évolutive de la situation patrimoniale du client, tout en permettant de régler sa succession de son vivant.

Optimiser la transmission du patrimoine par des opérations financières et des montages juridiques.

Anticiper toute transmission facilitant la conservation des fonds dans l'établissement financier.

Apporter de la valeur ajoutée à la relation client, afin de fidéliser les héritiers potentiels, dans le but de conserver les fonds à la succession.

Public

Conseillers en gestion de patrimoine - Conseillers commerciaux d'agence - Service successions.

Contenu

La situation patrimoniale du client.

Les différents régimes matrimoniaux - l'union libre - le PACS - les couples remariés.

L'évaluation du patrimoine et ses incidences fiscales.

La succession non préparée - L'ordre des héritiers - La situation du conjoint survivant.

Coût d'une telle succession et ses conséquences patrimoniales et fiscales.

La succession préparée - Par testament - Par donation au dernier vivant - Par donation.

Les différentes clauses permettant de préparer au mieux la transmission.

Coût de la succession et déterminer les gains réalisés par rapport à la succession non préparée.

La transmission par contrat d'assurance vie. La fidélisation des héritiers potentiels.

Pédagogie

Les acquis s'effectuent, pour chaque thème abordé, par une alternance d'apports théoriques explicatifs, de cas pratiques et d'échanges d'expériences terrain. Chaque participant reçoit, en fin de session, un document de référence ainsi qu'un dossier complet des cas dont les solutions sont analysées et commentées.

Durée

2 jours.

La dimension fiscale et patrimoniale du particulier

Fidéliser la relation client, en gérant fiscalement son patrimoine tout en anticipant à moindre coût la transmission.

Objectifs

Approfondir la relation commerciale en menant une analyse complète et évolutive de la situation patrimoniale du client.

Élargir les possibilités d'intervention grâce à des conseils adaptés en matière de fiscalité, de gestion et de préparation à la transmission du patrimoine.

Mieux vendre l'assurance vie compte tenu de son dispositif juridique et fiscal.

Public

Conseillers haut de gamme - Conseillers en gestion de patrimoine - Conseillers patrimoniaux.

Contenu

L'incidence du régime matrimonial sur la propriété des biens, en cas de vie, de divorce ou de décès.

Les modalités de la succession non préparée : L'évaluation du patrimoine - Le démembrement de propriété - Les valeurs fiscales de la nue propriété et de l'usufruit - L'ordre des héritiers et leurs degrés - La situation du conjoint survivant - La situation du concubin - Le coût d'une succession.

Conseiller au mieux la succession préparée : Par testament - Par donation au dernier vivant - Par donation. - La quotité disponible et la réserve héréditaire - Les limites de la succession préparée - Les différentes clauses permettant de favoriser un héritier tout en en minorant le coût - Détermination des gains réalisés par rapport à une succession non préparée.

La transmission par contrat d'assurance vie : limites juridiques et fiscales - Les gains générés.

La fiscalité du patrimoine et ses différents revenus catégoriels - Les opportunités fiscales liées aux différentes charges déductibles et réductions d'impôt.

Les notions fondamentales de l'impôt de Solidarité sur la Fortune - Base d'imposition - Méthodes d'évaluation - Abattements applicables - Exonérations - Démembrement temporaire ou non.

La fiscalité du patrimoine immobilier - Utiliser la SCI pour transmettre ce patrimoine.

Pédagogie

Les acquis s'effectuent, pour chaque thème abordé, par une alternance d'apports théoriques explicatifs, de cas pratiques et d'échanges d'expériences terrain.

Durée

4 jours.

L'approche globale du professionnel

Déterminer l'offre adaptée par la qualité de l'approche technique et commerciale des artisans, commerçants, professions libérales et professionnels en sociétés.

Objectifs

Se démarquer de la concurrence par des conseils adaptés sur les financements, le placement des produits financiers et des produits d'assurances, tant à titre professionnel que privé, avec la fiscalité adaptée.

Conseiller le professionnel dans le choix d'un type de financement et mesurer l'impact fiscal et financier.

Maîtriser la situation du professionnel, et de son conjoint, en matière de protection sociale : prévoyance et retraite (Loi Madelin – PERP – PERCO).

Public

Chargés d'affaires - Conseillers professionnels – Analyste crédits.

Contenu

Le statut juridique et social du professionnel : le choix du statut - Analyse portant sur l'entreprise en Nom Propre - La SARL - L' EURL - La SA - La SAS. -La SNC - la SCP- la SCI.

Régime social et protection complémentaire, déductibilité sociale et fiscale des contrats et régimes facultatifs.

Régime fiscal : avantages respectifs de l'IR et de l'IS et, en régime IS, partition entre rémunérations et dividendes.

L'imposition du bénéfice - La création de l'activité professionnelle - La fiscalité des investissements professionnels - Les évolutions de l'entreprise - Les plus-values professionnelles - La fiscalité des placements professionnels des entreprises à l'IR et celles à l'IS.

Revenus complémentaires : rémunérations ou dividendes ?

Local professionnel : inscription à l'actif professionnel, à titre privé ou par le biais d'une SCI ?

Location gérance ou comment préparer au mieux la vente ou la succession de l'entreprise.

Pédagogie

Les acquis s'effectuent, pour chaque thème abordé, par une alternance d'apports théoriques explicatifs, de cas pratiques et d'échanges d'expériences terrain. Chaque participant reçoit, en fin de session, un document de référence ainsi qu'un dossier complet des cas dont les solutions sont analysées et commentées.

Durée

2 jours.

Analyse financière et diagnostic de l'entreprise : méthode STAR

Démystifier l'analyse financière, tout en maîtrisant les "clignotants" sensibles.

Objectifs

Assimiler les éléments fondamentaux d'une méthodologie d'analyse financière pour mieux maîtriser les risques, tout en ayant un langage commun siège et réseau.

Améliorer la relation commerciale avec les professionnels, en prenant en compte leurs spécificités juridiques, fiscales et financières, pour vendre mieux le crédit adapté.

Se positionner comme le partenaire privilégié de la PME, tout en maîtrisant le risque financier.

Public

Chargés d'affaires - Conseillers professionnels - Analyste crédits - Techniciens risques.

Contenu

Analyser le bilan et déterminer ses différentes valeurs structurelles : Fonds de roulement - Besoins en fonds de roulement - Trésorerie.

Analyser le compte de résultat et critiquer les variations des soldes intermédiaires de gestion (S.I.G.) : production, marge brute, valeur ajoutée, excédent brut d'exploitation, résultat net, capacité d'autofinancement.

Définir un cadre d'analyse et effectuer une note de synthèse : Mise en place d'une méthodologie d'analyse financière, en allant rapidement à l'essentiel tout en repérant les points sensibles, avec identification des ratios fondamentaux : • Structure, Trésorerie, Activité, Rentabilité = méthode **STAR**.

Présentation d'un tableau reprenant les ratios discriminants et la grille d'analyse pour aide à la décision.

Détermination de la santé financière d'une entreprise, et appréciation de la faisabilité d'un projet, des conséquences sur la trésorerie, et des risques humains et financiers.

Entraînement à la prise de décision par la mise en place d'une note de synthèse et présentation du dossier en comité de prêts. Étude de cas réels de difficulté croissante - Points essentiels à analyser et conseils à donner.

Pédagogie

Les acquis s'effectuent, pour chaque thème abordé, par une alternance d'apports théoriques explicatifs, de cas pratiques et d'échanges d'expériences terrain.

Durée

2 jours + 2 jours.

L'approche patrimoniale du professionnel et la transmission de son entreprise

Pratiquer l'approche globale du client : tant à titre particulier que professionnel.

Objectifs

Acquérir les bases juridiques et fiscales de la vente du patrimoine professionnel, ou de sa transmission par succession ou donation, et connaître les principaux montages.

Apporter à la clientèle, des éléments de conseils adaptés, pour préparer et accompagner la transmission de leur entreprise, tout en minimisant le coût fiscal.

Préparer " le terrain " pour les produits liés à la transmission : financement de l'opération, refinancement des comptes courants d'associés, assurance vie et contrats de capitalisation, etc.

Public

Chargés d'affaires - Conseillers professionnels - Analyste crédits.

Contenu

Évaluer la petite et moyenne entreprise : valeur des fonds de commerce et des parts de société.

Définir les modalités d'imposition, selon que la vente porte sur : l'entreprise individuelle ou des parts de société.

Identifier les spécificités de la transmission d'actif professionnel : par succession et par donation.

Établir les principales caractéristiques des «montages» de base : mise en location-gérance - Apport en société - Retrait d'actif, pour le local d'exploitation - Mini-holding familiale - Intégration fiscale - Donation de parts de société avec réserve d'usufruit.

Location gérance ou comment préparer au mieux la vente ou la succession de l'entreprise.

Pédagogie

La session s'appuie sur des cas pratiques analysant les différentes opérations possibles, et sur des schémas explicatifs. Les cas pratiques sont abordés aussi bien sous la forme juridique et fiscale que sous la forme de l'analyse financière, permettant ainsi d'approfondir les thèmes analysés lors des sessions précédentes. Chaque participant reçoit, en fin de session, un document de référence ainsi qu'un dossier complet des cas dont les solutions sont analysées et commentées.

Durée

2 jours.

La bourse et les valeurs mobilières

Acquérir et développer ses connaissances dans le domaine de la Bourse, des marchés financiers et des Valeurs Mobilières

Objectifs pédagogiques

Comprendre les mécanismes de la Bourse, des marchés financiers et des Valeurs Mobilières.

Apporter les meilleures solutions pour les clients

Public

Responsables d'agences, conseillers Particuliers et Professionnels, Conseillers en Gestion de Patrimoine

Contenu

La bourse : Historique de la bourse, rôle, principe, intervenants.

Les marchés financiers :

Le Marché Monétaire : fonctionnement, indices.

Le Marché Obligataire : définition et fonctionnement des obligations, principaux types d'obligations, la sensibilité, les indices.

Le Marché des Actions : caractéristique, fonctionnement : 1^{er}, 2nd, nouveau Marché, marché libre, Matif, Monep...

Droit des Actionnaires, opérations sur capital, détermination des cours, indices et volatilité

Les Ordres de Bourse :

à cours limité, à la meilleure limite, ordre au marché, tout ou rien, à déclenchement...

Le SRD : principe et fonctionnement

La gestion collective : les OPCVM :

SICAV et FCP : caractéristiques et différences, valeurs liquidatives, classification

Les solutions et offres de la Banque (Assurance Vie en UC, PEA, Epargne boursière...)

La fiscalité : Compte Titre, PEA, Assurance Vie...

Pédagogie

« Démystifier » la Bourse et les Marchés Financiers pour mieux conseiller les clients dans leurs investissements. Mise en situation sous forme d'ateliers et de cas pratiques.

Durée

Séminaire sur 3 jours.

L'épargne salariale

Acquérir et développer ses connaissances en matière d'épargne salariale

Objectifs pédagogiques

Comprendre les mécanismes de l'Epargne Salariale.

Appréhender les nouveaux dispositifs tels que le PERCO

Analyser les meilleures solutions pour les clients professionnels

Public

Responsables d'agences, Conseillers Professionnels, Conseillers en Gestion de Patrimoine

Contenu

INTRODUCTION

Loi Fillon (21/08/03) réforme des retraites.

Les caractéristiques du marché

Les enjeux de l'épargne salariale : le marché de la Retraite

Les attentes des clients (Entreprises, Professionnels indépendants, Salariés)

La concurrence

LE PEE ET LE PERCO

Fonctionnement : durée, débloages anticipés, sortie, avantages entreprise et salarié.

Cadre fiscal et social privilégié (comparatif avec d'autres formes de rémunérations)

Outil d'optimisation et de motivation

Analyse technique du PEE et du PERCO

- Les entreprises concernées
- L'épargne volontaire du salarié
- L'abondement : une aide avantageuse de l'entreprise
- L'intéressement
- La participation
- Les placements possibles
- Les solutions et les offres de la banque
- Point sur les PPESV, PPESVI, PEI

AUTRES SOLUTIONS POUR LA RETRAITE (PERP, Article 83, 82, 39, Loi Madelin)

CONCLUSION : les arguments commerciaux pour les TPE et PME

Pédagogie

Approche théorique et commerciale des différents outils de l'Epargne Salariale. Mise en situation sous forme d'ateliers et de cas d'étude pratiques.

Durée

Séminaire sur 1 jour.

La Retraite

Acquérir et développer ses connaissances en matière de Retraite

Objectifs pédagogiques

Comprendre les mécanismes de la Retraite.

Apporter les meilleures solutions retraites pour les clients

Public

Responsables d'agences, Conseillers Particuliers et Professionnels, Conseillers en Gestion de Patrimoine

Contenu

INTRODUCTION

Historique de la Retraite.

Présentation de la Retraite par Répartition : Fonctionnement et réformes

Analyses statistiques et projections

Les attentes des clients (Salariés et Professionnels)

La concurrence

LA RETRAITE PAR REPARTITION

Fonctionnement des régimes obligatoires des salariés:

Sécurité Sociale

ARRCO

AGIRC

Fonctionnement des régimes obligatoires des non salariés non agricoles et agricoles:

Régimes de bases

Régimes complémentaires obligatoires et facultatifs

Calcul de la Retraite : généralités et cas pratiques

Analyse de la loi Fillon (août 2003) et incidences sur l'avenir des retraites

LA RETRAITE PAR CAPITALISATION

Pourquoi l'épargne retraite est elle une nécessité ?

Cas pratiques et calculs financiers

Les solutions et les offres de la banque :

Assurance Vie Euros et Unités de compte, Perp, Epargne boursière,

Retraite en entreprise : Epargne Salariale, Article 83, 82, 39,

Loi Madelin

Investissement immobilier locatif

Pédagogie

Approche théorique et commerciale pour une sensibilisation sur l'avenir des Retraites et sur la nécessité de la mise en place de compléments de retraite

Durée

Séminaire sur 2 jours.

LES LEVIERS DU DÉVELOPPEMENT

Apprendre les fondamentaux de la gestion de patrimoine au service du développement et de la prospection.

Module 1 - Capter des flux financiers grâce à la fiscalité

Module 2 - Optimiser la transmission – succession

Module 3 - Vendre mieux l'immobilier

Module 4 - Alléger la pression fiscale

Objectifs pédagogiques

Module 1

- Intégrer les dispositions fiscales pour mieux diagnostiquer et commercialiser les produits d'assurance et les produits financiers en démontrant son professionnalisme.

Module 2

- Optimiser le process transmission succession afin d'éviter la fuite des capitaux.
- Être force de propositions en élaborant des montages patrimoniaux permettant une meilleure transmission en privilégiant nos centres d'intérêts : L'assurance vie et les produits financiers.

Module 3

- Susciter le client dans la constitution et la gestion de son patrimoine immobilier, pour d'être au centre de la relation commerciale.
- Vendre des montages financiers et fiscaux adaptés à sa situation patrimoniale, en captant l'ensemble des périphériques (crédits – assurances – ADI – épargne – etc.).
- Maîtriser et financer la constitution d'une SCI, véritable outil au service de la gestion de patrimoine, pour être plus présent sur le marché de nos clients et prospects : particuliers et professionnels.

Module 4

- Être capable d'analyser et de diagnostiquer les axes de progrès fiscaux de l'ensemble du patrimoine, avec comme objectif de proposer des produits, des offres et des montages défiscalisant.

Public

Conseillers clientèle, Conseillers patrimoniaux, Conseillers privés nouvellement nommés, Directeur d'agences et de secteurs, etc.

Contenu

Module 1

- Maîtriser le mécanisme du schéma de l'impôt
- Accéder rapidement à la TMI du client.
- Optimiser le potentiel des déductions, des réductions et des crédits d'impôt.
- Exploiter au mieux la fiscalité des revenus des placements et revenus financiers.
- Comment vendre un rendez-vous ou saisir une opportunité commerciale grâce à la fiscalité.
- Comment susciter l'intérêt de notre interlocuteur
- Apprendre à diagnostiquer rapidement des opportunités commerciales grâce à la fiscalité.
- Proposer et vendre une solution globale adaptée à la situation fiscale du client.

Module 2

- Maîtriser les régimes matrimoniaux.
- Diagnostiquer l'actif net successoral.
- Appréhender globalement une succession préparée ou non préparée.
- Calculer le coût de la succession dans le but de déterminer des axes de progrès répondant aux attentes précises du client.
- Comment vendre un rendez-vous ou saisir une opportunité commerciale sur le thème de la transmission.
- Comment lui démontrer son intérêt et l'importance de la préparation de sa transmission.
- Diagnostiquer la situation actuelle et déterminer une stratégie d'optimisation de sa transmission.
- Anticiper le règlement de la succession auprès des héritiers, afin d'éviter la fuite des capitaux, grâce à la recommandation.

Module 3

- Optimiser le mécanisme des revenus fonciers (revenus – déficits – plus-values) afin d'alléger la pression fiscale.
- Maîtriser l'ensemble de l'offre immobilière défiscalisante (Robien- ZRR - LMP- etc.).
- Exploiter au mieux la SCI comme un outil de gestion de patrimoine.
- Comment vendre un rendez-vous ou saisir une opportunité commerciale grâce à l'ensemble de l'offre immobilière.
- Centrer l'immobilier au cœur de ses motivations et de ses besoins présents et futurs (retraite – revenus – défiscalisation – transmission – etc.).
- Profiter de l'opportunité pour faire une offre globalisant l'ensemble des périphériques (crédits – assurance vie et décès – ADI – placements financiers – etc.).

Module 4

Pré-requis : Modules 1 – 2 et 3.

- Approfondir la situation fiscale, juridique et patrimoniale en valorisant l'image professionnelle.
- Faire un constat de sa situation actuelle pour déterminer des évolutions à fortes valeur ajoutée.
- Réfléchir et déterminer la meilleure stratégie possible.
- Apporter grâce à notre savoir faire des conseils fiscaux et patrimoniaux adaptés.
- Proposer et argumenter une solution finale et personnalisée.

Pédagogie

Pédagogie participative sur l'opérationnalité. Situation et échange inter-actif.

Mise en situation sous forme d'ateliers pratique (vidéo – sketch en live).

Durée

Filières sur 9 jours en séquence de 4 modules.

- Module 1 : 2 jours
- Module 2 : 2 jours
- Module 3 : 3 jours
- Module 4 : 2 jours

Intervenants

Jean DEREIX et Stéphane KISLIG

