

Programme de formation

Développer la performance commerciale

OBJECTIFS ET PRESENTATION

Le programme de formation **Développer la performance commerciale** est destiné à des professionnels de la gestion de patrimoine afin de leur permettre de parfaire la mise en œuvre des connaissances techniques.

Les objectifs de formation sont les suivants : À l'issue de cette formation, le participant sera capable de :

- optimiser la transmission de son message en maîtrisant les techniques de communication ;
- identifier les différentes étapes de l'entretien et gagner en directivité ;
- comprendre le client par une écoute centrée client ;
- mieux vendre en traitant efficacement les objections.

PUBLIC VISE ET MODALITES D'ADMISSION

- Public visé : Les professionnels de la gestion de patrimoine
- Prérequis :
Préalablement à cette formation, le participant devra :
 - avoir des notions en matière de communication commerciale.

ORGANISATION DE LA FORMATION

Le programme de formation **Développer la performance commerciale** représente un volume horaire d'enseignement de **2 heures**. Pour mieux s'adapter aux contraintes professionnelles, cette formation s'appuie sur une organisation pédagogique entièrement à distance par internet.

MOYENS PEDAGOGIQUES

La formation est dispensée dans le cadre d'un environnement numérique pédagogique mettant à disposition de l'apprenant des supports pédagogiques ainsi que des exercices d'accompagnement.

MOYENS D'EVALUATION MIS EN ŒUVRE ET SUIVI

Temps de connexion contresignés par le stagiaire et les responsable(s) pédagogique(s) pour la partie FOAD.

EQUIPE PEDAGOGIQUE

- **Direction Pédagogique** : Alexandre LESAULT et Nicolas ESPLAN, Directeurs JURISCAMPUS, Docteurs en droit
- **Comité scientifique et de perfectionnement** : dirigé par Michel LEROY, Maître de Conférence habilité à diriger les recherches, 3 formateurs reconnus pour leur expertise dans les domaines de la communication, finance et patrimoine, 2 personnels de JURISCAMPUS
- **Professionnels (liste indicative)** : Anne-Méline DALY SCHVEITZER (Avocate fiscaliste), Fabrice DUMARQUEZ (Notaire), Karine ESPLAN (Docteur en management des ressources humaines), Emeric LEBEL (Ingénieur en gestion de patrimoine), Michel LEROY (Maître de conférences habilité à diriger des recherches), Cécile LISANTI (Professeur des Universités) ...

VALIDATION DE LA FORMATION

Attestation de fin de formation après réalisation d'un QCM de contrôle des connaissances par module.

ENCADREMENT ET ASSISTANCE PEDAGOGIQUE TOUT AU LONG DE LA FORMATION A DISTANCE

Le tuteur est le garant du suivi de l'apprenant. Il sera chargé de le suivre, de l'assister durant son parcours d'apprentissage, de mesurer sa progression pédagogique, de déceler d'éventuels écarts et de proposer des correctifs.

Tuteur	Monsieur LE TUTEUR - Le service pédagogique de JURISCAMPUS, composé de juristes, experts ès qualité (coach@juriscampus.fr)
Modalités d'accompagnement	L'accompagnement se fait selon des outils de suivi à disposition sur l'environnement numérique d'enseignement (barre de progression, coche d'achèvement, parcours guidé etc...)
Comment et à quel moment peut-il être joint par l'apprenant ?	Tous les jours ouvrés de la semaine de 9h30-12h et de 14h-17h30
Dispositifs mis en place pour la promotion des partages et des échanges pédagogiques entre les apprenants	Mise en place d'outils asynchrones de formation comme forum, messagerie privée etc...
Délai de réponse à une demande d'accompagnement	72 heures ouvrées à compter de la prise en charge de la demande (avec rendez-vous préalable)

CONTENU DE LA FORMATION

Approche marketing et marketing direct
Anticiper et préparer son entretien de prospection
La communication
La prise de rendez-vous par téléphone
Les différentes étapes de la vente en face-à-face

