

En partenariat académique avec  **Academee**

Eligible CPF

Bac+5

100% en ligne



Durée estimée*:

120h
4 mois



Tarif pour les particuliers :

1 990 € TTC



Lieu :

100% en ligne



Démarrage :

A tout moment de l'année



Certification :

Niveau 7
(Bac+5)



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

Ce bloc de compétence est conçu pour vous aider à classier 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 :

- Elaborer un dispositif de veille technique, technologique, environnementale et réglementaire
- Classier les objectifs patrimoniaux du client
- 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 compétence Élaborer la stratégie patrimoniale (RNCP39112BC02) du Titre RNCP "Expert en ingénierie patrimoniale", de niveau 7 délivrée par ESG CV, RNCP39112, décision de France Compétences le 31/05/24, NSF 313

 **Attestation de fin de formation** 

(?) : Sous réserve de réussite aux épreuves finales.

Inclus dans votre formation :

- Cours écrits et vidéos à la demande
- Accès illimité à plus de 10 000 classes virtuelles⁽²⁾ en direct et replay
- Accompagnement et suivi pédagogique
- Projets professionnels
- Coaching carrière
- Accès illimité à votre formation pendant 3 ans (contenus et mises à jour)
- Frais de dossier et d'inscription⁽¹⁾
- Garantie Diplômé ou Remboursé⁽³⁾

⁽¹⁾ Hors Diplômes d'État et préparation aux concours.

⁽²⁾ Nombre moyen de classes virtuelles en direct observées sur les 12 derniers mois (organisées majoritairement à partir de 18h)

⁽³⁾ Voir les **CGV Studi**

*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

Elaborer la stratégie patrimoniale

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 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
- L'influence des marchés financiers dans le financement de l'économie - partie 1
- L'influence des marchés financiers dans le financement de l'économie - partie 2
- Le processus et les effets informationnels du paiement du dividende
- L'influence du temps court dans l'économie
- Les rachats d'actions : les mécanismes, les effets attendus, la mesure des politiques suivies
- L'influence du temps long dans l'économie
- Les opérations affectant le nombre d'actions
- Les aspects humains dans la finance classique
- Une analyse critique des modèles et outils de la finance classique
- Les restructurations par apport partiel d'actif ou scission ou scission partielle avec échange d'actions
- 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 du profil du client
- La démarche stratégique
- Les outils d'analyse de l'environnement de l'entreprise
- Les outils d'analyse interne de l'entreprise
- Les outils d'analyse du portefeuille d'activité de l'entreprise
- 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 gestion des risques
- La mise en œuvre d'une démarche rse
- L'entreprise face aux défis du développement durable
- La sobriété numérique : une urgence pour l'avenir de notre planète
- La stratégie d'optimisation de la vente de l'entreprise du client
- La mise en avant de la rentabilité d'un projet
- Impôt sur les sociétés
- Apports initiaux
- Augmentation de capital
- Cas particuliers
- Les réductions de capital
- Les amortissements du capital
- L'affectation du résultat
- Les provisions réglementées
- La caractérisation des différentes catégories de passifs externes
- Les provisions
- les engagements financiers
- 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 :

Entrée avec un niveau 6 (Bac+3) :

- Être titulaire d'une certification de niveau 6 (bac+3) ou avoir validé 180 crédits ECTS, dans le domaine visé ou proche de la gestion patrimoniale, financière, etc.

OU

- Être titulaire d'une certification de niveau 6 (bac+3) ou avoir validé 180 crédits ECTS, dans un autre domaine que la certification visée ET justifier d'une expérience professionnelle dans le secteur visé de 12 mois minimum

Entrée avec un niveau 5 (bac+2) :

- Être titulaire d'une certification de niveau 5 (bac+2) ou avoir validé 120 crédits ECTS, dans le domaine visé ou proche de la gestion patrimoniale, financière, etc. ET justifier d'une expérience professionnelle dans le secteur visé de 12 mois minimum

OU

- Être titulaire d'une certification de niveau 5 (bac+2) ou avoir validé 120 crédits ECTS dans un autre domaine que la certification visée ET justifier d'une expérience professionnelle dans le secteur visé de 24 mois minimum

Entrée avec un niveau 4 :

- Être titulaire d'une certification de niveau 4 (bac) ET justifier d'une expérience professionnelle dans le secteur visé de 48 mois minimum

Dérogations spécifiques : Si le candidat ne dispose pas de l'expérience professionnelle ou du diplôme requis, le candidat devra présenter un dossier démontrant sa capacité à valider la certification professionnelle (VAP, attestation employeur ou autres preuves d'une expérience professionnelle, personnelle ou associative permettant l'acquisition de compétences connexes...).

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 "**Elaborer la stratégie patrimoniale**" : Études de cas + 1 vidéo

Certification :

Certification : Bloc de compétence Élaborer la stratégie patrimoniale (RNCP39112BC02) du Titre RNCP "Expert en ingénierie patrimoniale", de niveau 7 délivrée par ESG CV, RNCP39112, décision de France Compétences le 31/05/24, NSF 313

Certificateur : ESG CV

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