

maxomsoft

L'APPROCHE PlanVIE

Planifier et réaliser
vos projets

*L'approche
sans refus !*

PLAN DE COURS

INTRODUCTION

L'approche PlanVIE est un processus structuré et réfléchi qui permet aux professionnels en services financiers de bâtir une relation durable avec leurs clients, en assurant un plan financier complet et personnalisé. Cette formation apporte de nombreux avantages, en les dotant des outils nécessaires pour exceller dans votre carrière.

Avantages de la formation

Un volet essentiel de cette formation est axé sur le marketing, permettant aux professionnels en services financiers d'établir une approche « sans refus » en proposant un plan financier complet. Cette stratégie marketing favorise une démonstration concrète de la valeur de vos services, rendant votre offre irrésistible aux yeux de vos clients.

Un autre aspect fondamental est le « Personal Branding ». Cette approche vise à influencer positivement la perception que les clients ont de vous. Le « Personal Branding » aide à construire une image professionnelle forte et cohérente, qui inspire confiance et crédibilité. En combinant cette approche à l'offre d'un plan financier complet, vous vous positionnez comme un partenaire clé pour vos clients, créant ainsi une relation de confiance durable et augmentant les opportunités d'affaires.

Qu'est-ce qu'un plan financier ?

Un plan financier est plus qu'un simple document réalisé une seule fois. C'est un processus structuré qui permet d'évaluer la situation financière actuelle, de définir des objectifs clairs et d'élaborer des stratégies sur mesure pour les atteindre. Il englobe tous les aspects de la vie financière d'une personne, que ce soit la planification de la retraite, la gestion des investissements, la planification fiscale ou encore la protection des biens et des personnes. Un plan financier permet d'accompagner un individu au fil du temps et devient le cœur de votre relation d'affaires.

Avantages pour le client

Un plan financier structuré permet au client de prendre des décisions éclairées, d'assurer une gestion proactive de ses actifs et de réduire le stress lié à l'incertitude financière. C'est un outil de sérénité et de sécurité financière, offrant à vos clients la tranquillité d'esprit.

Avantages pour le professionnel en services financiers

Proposer un plan financier complet permet au professionnel en services financiers de se positionner comme un partenaire de confiance, tout en augmentant les opportunités d'affaires. Cela renforce également la relation à long terme avec le client et facilite le référencement pour la croissance de vos affaires. Cette formation est conçue pour vous aider à optimiser vos résultats.

ÉTAPE 1

Durée : 30 minutes

Contenu :

Qu'est-ce qu'un plan financier ?

- Définition et importance.
- Objectifs d'un plan financier

Pourquoi offrir un plan financier complet ?

- Les deux approches possibles pour un conseiller
- Les avantages pour le client
- Les avantages pour le conseiller et les opportunités qui en découlent

Les composantes du plan

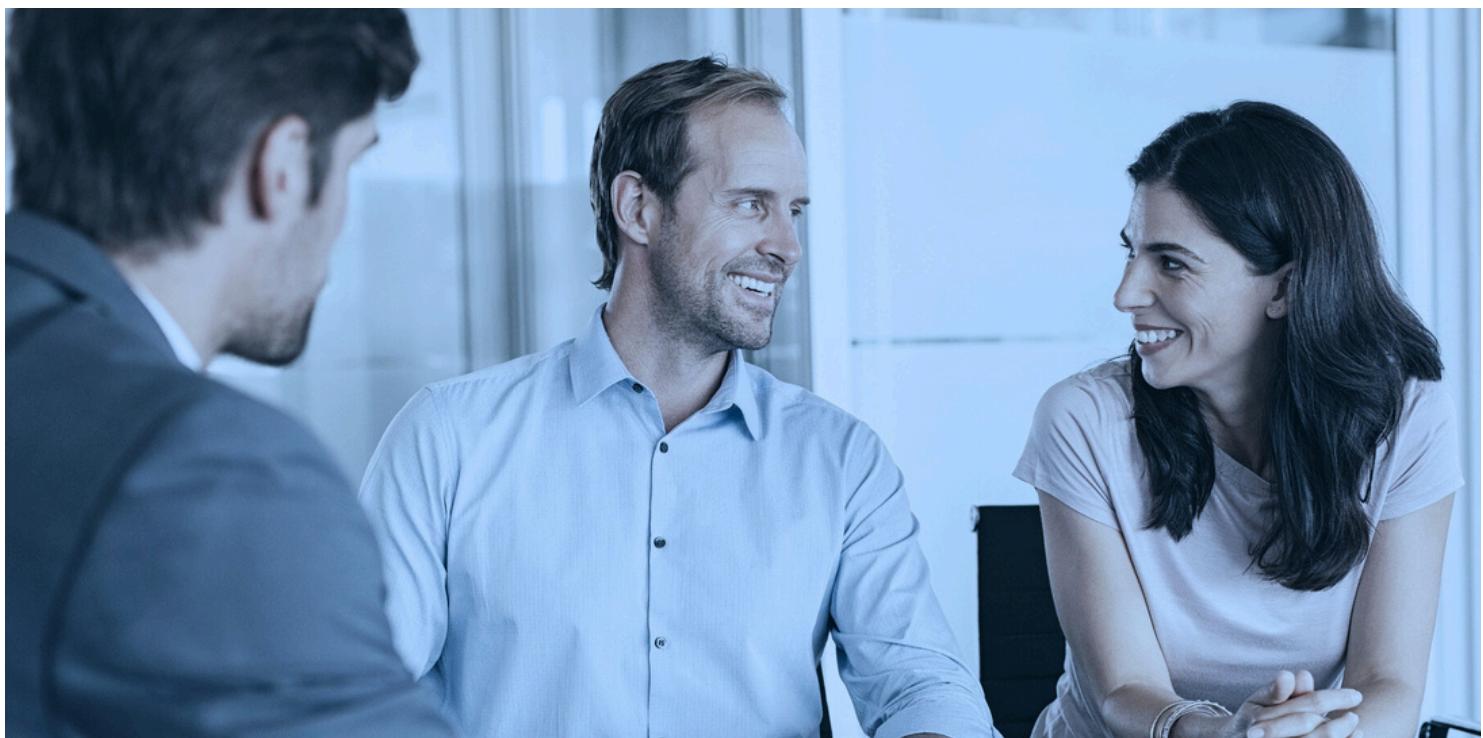
- Évaluation de la situation financière actuelle.
- Définitions des objectifs financiers.
- Élaboration des stratégies.

La collecte des données

- Introduction

Les différentes approches

- Les deux approches de l'industrie
- L'approche PlanVIE (introduction)



ÉTAPE 2

Durée : 45 minutes

Contenu :

La collecte des données (suite)

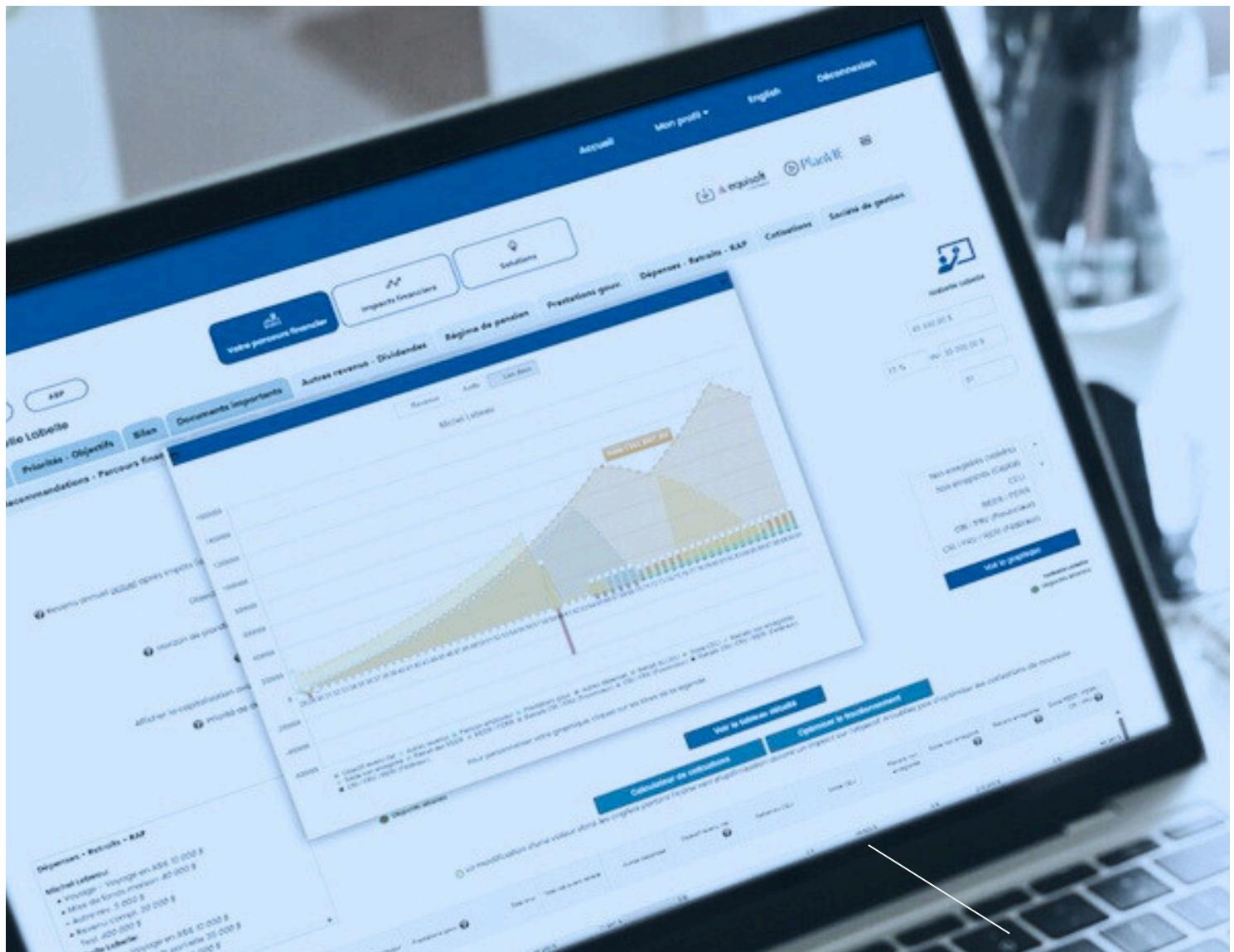
- Comment établir un climat de confiance adéquat
 - Le mode « ENTREVUE »

Les documents importants

- L'utilisation appropriée de la liste des documents importants

Le mode « ENTREVUE »

- Technique pour établir un climat de confiance adéquat
 - Comment créer l'engagement de votre client ou prospect



ÉTAPE 3

Durée : 60 minutes

Contenu :

Marketing de vos services

- Technique de mise en marché
- Objectifs d'un plan financier

Le « Personal Branding »

- Comment développer votre marque personnelle
- Construire votre réputation professionnelle
- Influencer positivement la manière dont les autres vous perçoivent
- Proposer vos services de manière efficace tout en évitant les refus

Élaboration d'une stratégie marketing

- Votre image professionnelle
- L'utilisation du Web et des réseaux sociaux
- Astuces de création de contenus



ÉTAPE 4

Durée : 30 minutes

Contenu :

Présentation et communication

- Techniques de communication

L'art de présenter un plan financier complet

- Comment capter l'attention de vos clients lors de la présentation de leur plan financier
- Les deux approches de l'industrie

Évaluation et ajustement d'un plan

- Techniques

Révision

- Comment travailler avec un plan financier actif

