



membre de **FP&B**

32, place Saint  
George 75009 PARIS

# Certification Expert Conseil en Gestion de Patrimoine (ECGP) Analyse des besoins de formation Promotion CGPC COVEA 8

## Objectif :

1. Analyse des besoins de formation des apprenants
2. Proposition d'adaptation du programme de formation

## 1 Analyse des besoins de formation

### 1.1 Analyse des questionnaires de personnalisation :

<b>Questionnaire de personnalisation</b>	<b>En % des apprenants</b>
<i>Technique patrimoniale</i>	63%
<i>Doctrine administrative ou fiscale</i>	63%
<i>Obligation législative ou réglementaire</i>	50%
<i>Technique financière</i>	50%
<i>Technique relation client</i>	50%
<i>Faits d'actualité</i>	50%
<i>Jurisprudence</i>	38%

Sur l'ensemble du panel étudié

**63 %** des apprenants souhaitent approfondir leurs connaissances en *Technique Patrimoniale* et *Doctrine administrative ou fiscale*

**50 %** des apprenants souhaitent approfondir *obligation législative ou réglementaire* et *techniques financière* et *technique relation client* et *faits d'actualité*

**38 %** souhaitent se perfectionner en *jurisprudence*

## 1.2 Analyse des besoins de formation :

<b>Questionnaire évaluation des besoins</b>	
<b>Selon vous, quels sont les thèmes qui répondent le mieux à vos besoins</b>	Fiscalité, juridique, législation, culture financière
	Technique patrimoniale et financière
	Elaboration d'une stratégie commerciale
	Perfectionnement d'une étude patrimoniale
	Comportement en règle avec conformité du poste
	Patrimoine, technique de relation client
<b>Quels "savoirs" (connaissances)</b>	Produits financiers et immobilier
	Réglementation et obligations
	Conseil patrimonial global
	Etre à jour des domaines juridiques, patrimoniaux et financiers
	Se tenir informé des évolutions et de l'actualité
	Droit gestion patrimoine
	Actualités et loi finance
<b>Quels "Savoir faire" (compétences techniques)</b>	Fiscalité et univers de l'immobilier
	Conseils les plus adaptés possible pour fournir des solutions cohérentes aux besoins et projets du client
	Connaissances des obligations de nature législative et réglementaire
	Les marchés financiers
	Relation client
	Adopter stratégies divers selon profil personne et besoin spécifiques
	Méthode de vente et approche client
<b>Quels "Savoir être"</b>	Guider l'entretien tout en laissant le client s'exprimer pour bien connaître ses besoins, attentes
	Etre à l'écoute
	Empathie mais directif lors de l'entretien commerciale via un comportement structuré
	Maintenir des bonnes relations avec réseaux de prescripteurs
	Plus de souplesse dans la relationnelle plus de maîtrise de soi

L'ensemble des thèmes évoqués par les candidats sont intégrés dans le programme de formation, à l'exception de certains sujets demandés dans la rubrique « Savoir Être » tel que :

- Être à l'écoute
- Maintenir des bonnes relations
- Comprendre les besoins et les attentes lors de l'entretien client

## 2. Proposition d'adaptation du programme de formation

Les sujets d'approfondissements demandés par les apprenants sont totalement intégrés dans le programme de formation à l'exception des compétences relationnelles et d'écoute.

Ces sujets ne figurent pas dans le référentiel de compétence du titre (fiche RNCP36074). De ce fait il n'y a pas lieu de modifier le programme de formation. Il est cependant proposé d'informer les formateurs de la demande de traitement des dits sujets afin qu'ils les intègrent dans leurs enseignements.

Paris, le 06/02/2023

Jean Paul MARTIN

