

# Certification

## Expert Conseil en Gestion de Patrimoine (ECGP)

### Analyse des besoins de formation

### Promotion CGPC COVEA 10

Public en reconversion : 0

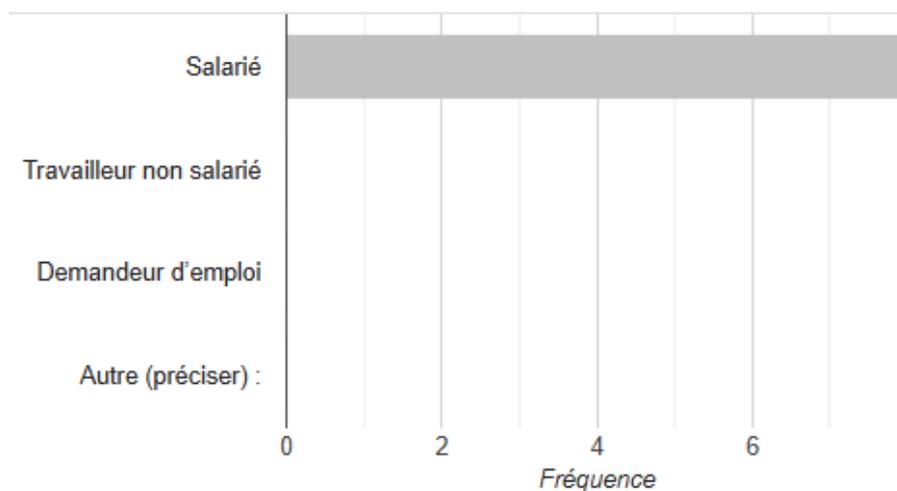
Public professionnel du secteur : 8

#### Objectif :

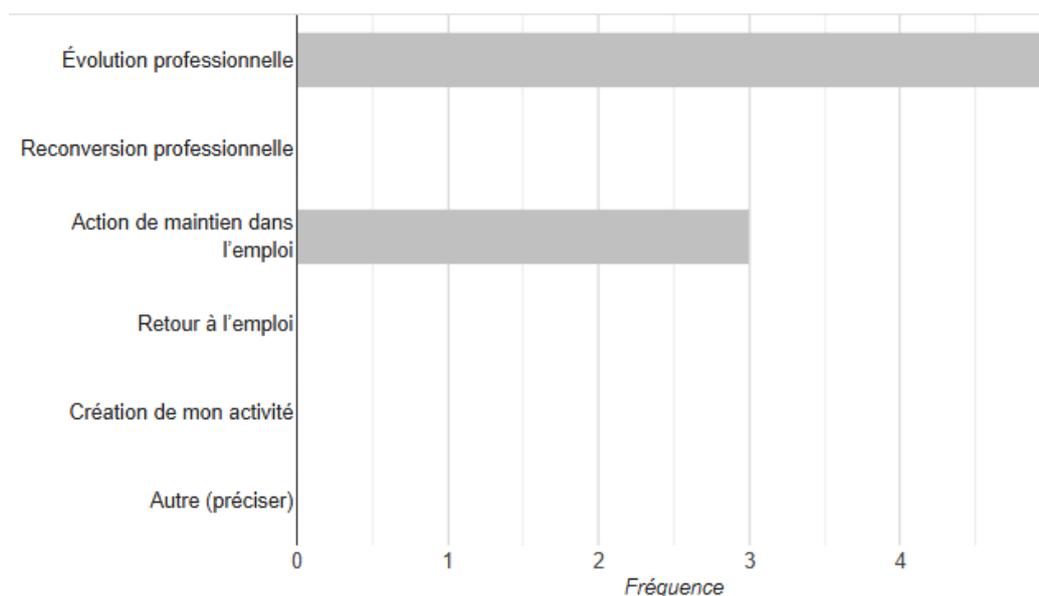
1. Informations et situations professionnelles
2. Analyse des besoins de personnalisation du parcours de formation
3. Analyse des besoins de formation des apprenants
4. Proposition d'adaptation du programme de formation

### 1. Informations et situations professionnelles

#### Situation professionnelle



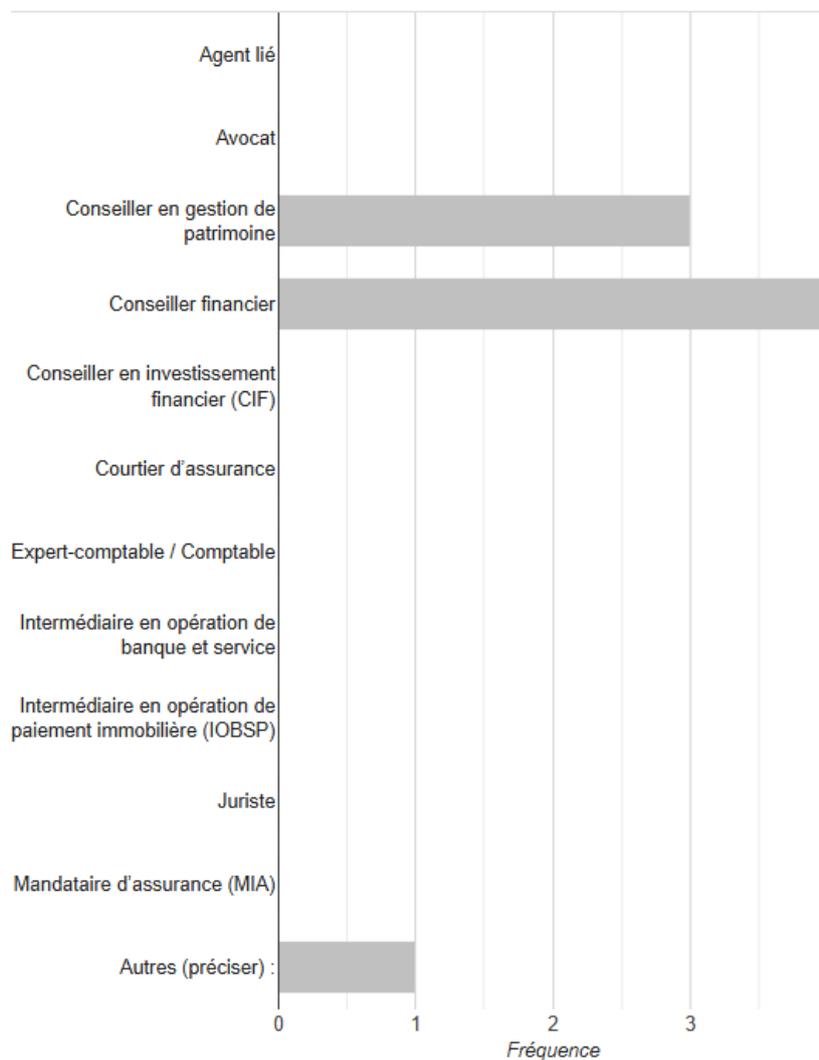
#### Objectif principal de la formation



# Certification

## Expert Conseil en Gestion de Patrimoine (ECGP)

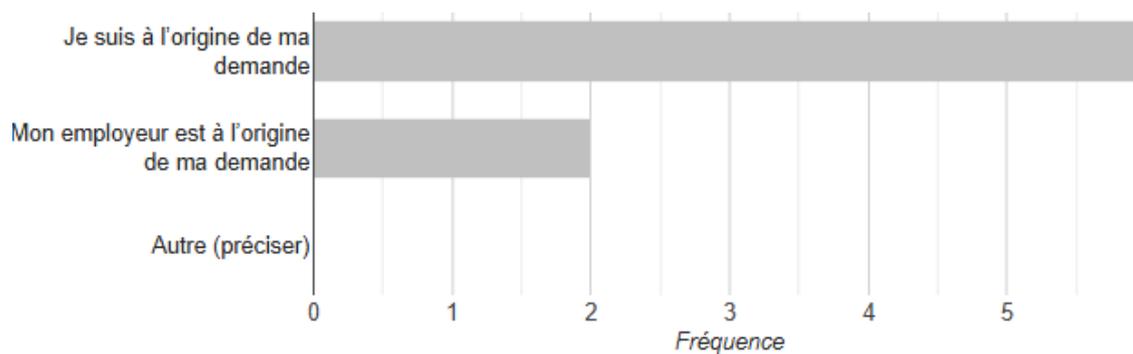
### Activité professionnelle



### Ancienneté dans la fonction (en années)

Moins de 1 an	Entre 1 et 3 ans	Entre 3 et 5 ans	Plus de 5 ans	Entre 5 et 10 ans	Plus de 10 ans
0	0	0	1	2	5

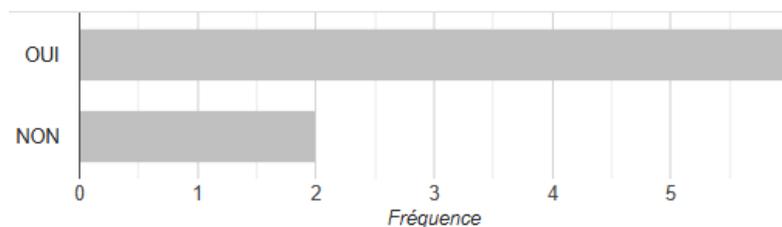
### Origine de votre demande d'inscription



# Certification

## Expert Conseil en Gestion de Patrimoine (ECGP)

**Avez-vous suivi des formations similaires dans le passé ?**



### 2. Analyse des besoins de personnalisation du parcours de formation

**Comment évaluez-vous vos compétences actuelles dans le domaine de la formation Expert conseil en gestion de patrimoine ? (1 étant le plus bas niveau)**

Débutant	Intermédiaire	Avancé	Expert
1	5	2	0

**Pouvez-vous classer par ordre d'importance les domaines d'expertises que vous aimeriez développer au cours de cette formation ?**

Domaine d'expertise	Rang global
Doctrine administrative ou fiscale	1
Faits d'actualité	2
Jurisprudence (cour de cassation conseil constitutionnel)	3
Obligation de nature législative ou réglementaire	4
Technique de relation client (conquête et défense de portefeuilles)	5
Technique financière	6
Technique patrimoniale	7

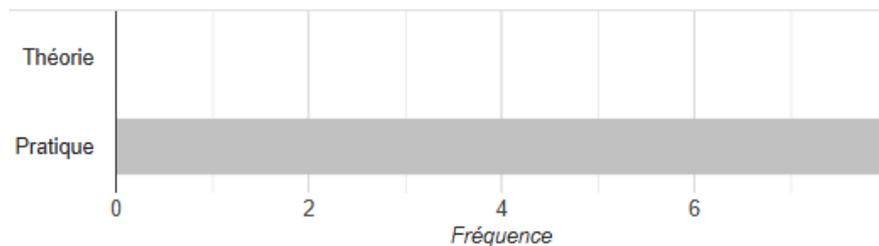
**Pouvez-vous classer par ordre d'importance vos objectifs pour suivre cette formation ?**

Domaine d'expertise	Rang global
Acquérir de nouvelles compétences	1
Progresser dans votre carrière	2
Obtenir une certification	3
Changer de domaine professionnel	4
Autre	5

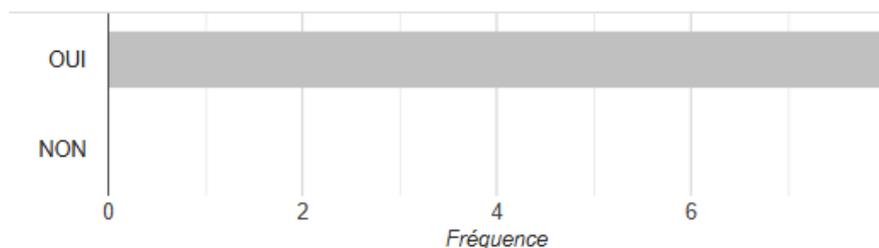
# Certification

## Expert Conseil en Gestion de Patrimoine (ECGP)

**Préférez-vous une formation plus axée sur la théorie et les concepts ou davantage orientée vers des exercices pratiques et des projets concrets ?**



**Êtes-vous à l'aise pour poser des questions et interagir avec d'autres apprenants ?**



### 3. Analyse des besoins du parcours de formation

Les objectifs professionnels identifiés :

Renforcement des compétences : 6 participants sur 8  
Obtention d'une promotion interne : 4 participants sur 8  
Préparation d'une mutation interne : 1 participant

Thèmes principaux répondant au mieux aux besoins des participants :

- Gestion patrimoniale et fiscale
- Stratégies d'investissement et analyse patrimoniale
- Aspects juridiques et transmission
- Réglementation et relation client/fidélisation

Les savoirs (connaissances) souhaités :

- Connaissances juridiques (droit civil, droit du patrimoine professionnel, droit de succession, donations, libéralités, droit patrimonial, régimes matrimoniaux et successions)
- Fiscalité spécialisée (fiscalité du chef d'entreprise et des professions libérales, fiscalité des entreprises, plus-values immobilières, retraite et réformes (loi Pacte))
- Connaissances financières (réglementation bancaire et financière, connaissance des produits financiers et des marchés boursiers, macro-économie)

# Certification

## Expert Conseil en Gestion de Patrimoine (ECGP)

Les « savoir-faire » (compétences techniques) recherchés :

- Analyse et diagnostic (établir un bilan patrimonial, analyser une situation patrimoniale et élaborer des recommandations personnalisées et les actualiser)
- Compétences relationnelles et commerciales
  - Conduire une négociation commerciale,
  - Se présenter au client, comprendre ses besoins et collecter l'information pertinente
  - Enoncer clairement des recommandations patrimoniales
  - Fidéliser et développer la recommandation

Les « savoir-être » :

- Qualité relationnelles essentielles :
  - Ecoute active
  - Patience
  - Disponibilité
  - Bienveillance
- Compétences managériales et développement personnel :
  - Être un relais de compétences auprès de l'équipe
  - Compétences managériales
  - Prise de hauteur, réactivité, persévérance
  - Gagner en confiance en soi

Les participants manifestent un intérêt équilibré entre l'acquisition de compétences techniques (juridiques et financières) et le développement de compétences relationnelles nécessaires pour établir des relations de confiance durables avec les clients.

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

Le programme actuel couvre l'ensemble des besoins identifiés pour le groupe. Les connaissances techniques recherchées (fiscalité, droit patrimonial, produits financiers, réglementation) ainsi que les compétences pratiques souhaitées (analyse et diagnostic patrimonial et élaboration des recommandations patrimoniales) sont pleinement couvertes dans les différents modules du programme.

Concernant les compétences comportementales particulièrement demandées par les apprenants (écoute active, patience, disponibilité, réactivité, persévérance, prise de hauteur), certains figurent déjà dans le référentiel de compétences du titre (fiche RNCP36074). L'écoute active et l'aisance relationnelle sont développées dans le module 7 (conduite d'un entretien client) à travers des exercices pratiques en classe de synthèse.

Cependant, plutôt que de modifier formellement le programme, nous recommandons d'informer les formateurs des besoins spécifiques du groupe pour qu'ils intègrent davantage les dimensions relationnelles dans leurs enseignement techniques.

## Certification

### Expert Conseil en Gestion de Patrimoine (ECGP)

Il convient également de renforcer le module 7, en intensifiant les exercices pratiques et les mises en situation professionnelles en privilégiant les cas pratiques liées à la gestion patrimoniale des chefs d'entreprise et professions libérales.

Aucune modification structurelle du programme n'est nécessaire. L'adaptation consiste principalement à ajuster l'intensité pédagogique et personnaliser les exemples pratiques selon les priorités du groupe.

Paris, le 02/09/2024

Jean Paul MARTIN

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'JP. MARTIN', with a large, stylized flourish extending to the left.