

Analyse des besoins de formation
Promotion CONSERVATEUR 8

Public en reconversion : 0

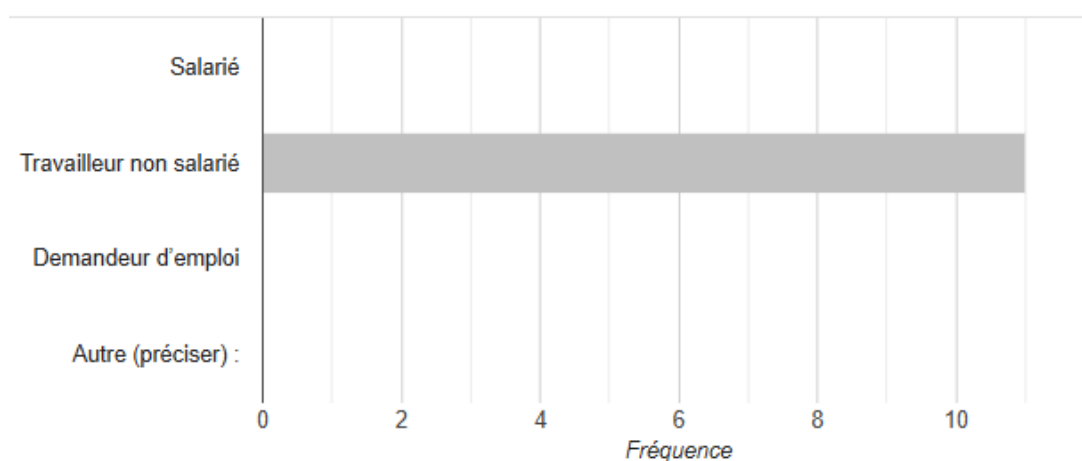
Public professionnel du secteur : 11

Objectif :

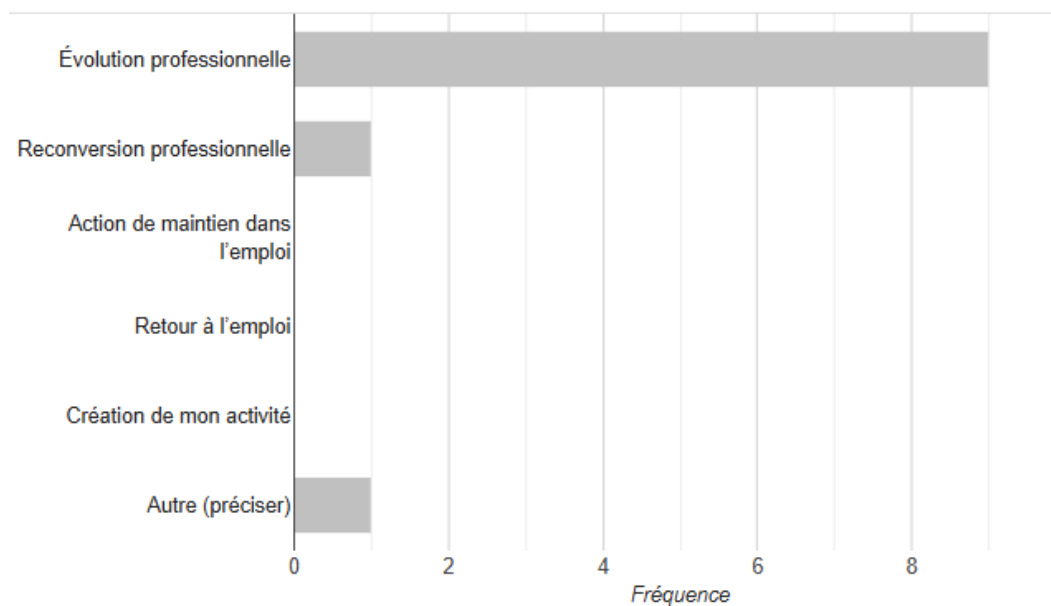
1. Informations et situations professionnelles
2. Analyse des besoins de personnalisation du parcours de formation
3. Analyse des besoins de formation des apprenants
4. Proposition d'adaptation du programme de formation

1. Informations et situations professionnelles

Situation professionnelle



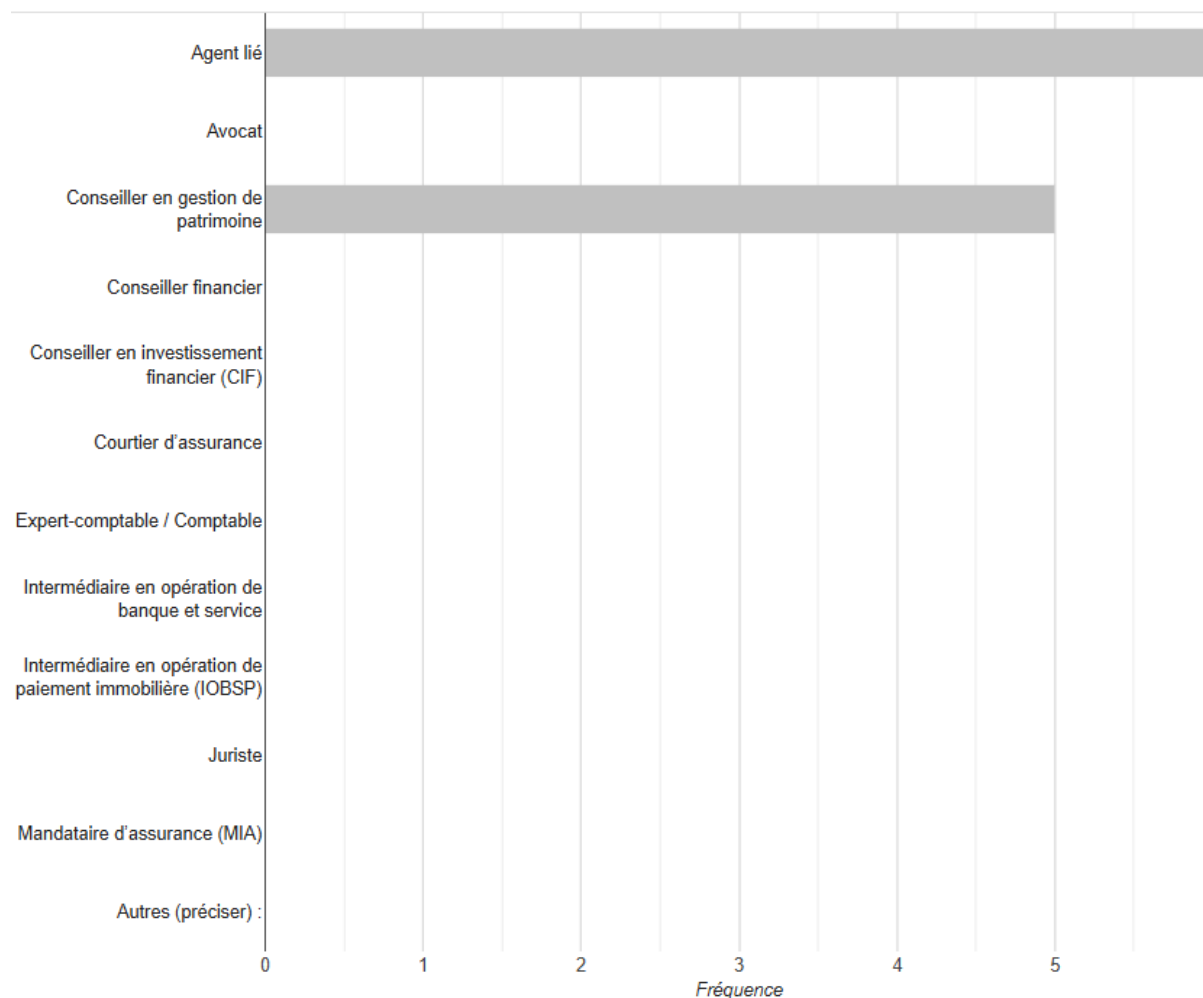
Objectif principal de la formation



Certification

Expert Conseil en Gestion de Patrimoine (ECGP)

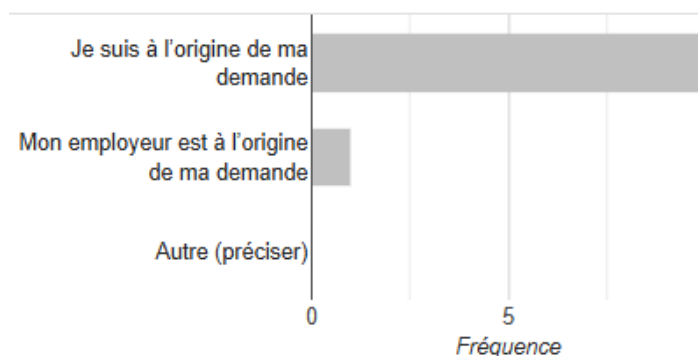
Activité professionnelle



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	3	3	1	3	1

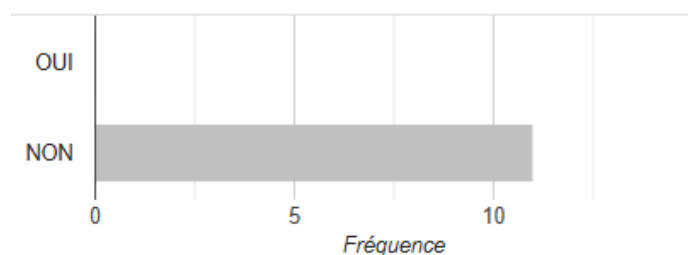
Origine de votre demande d'inscription



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
0	3	8	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

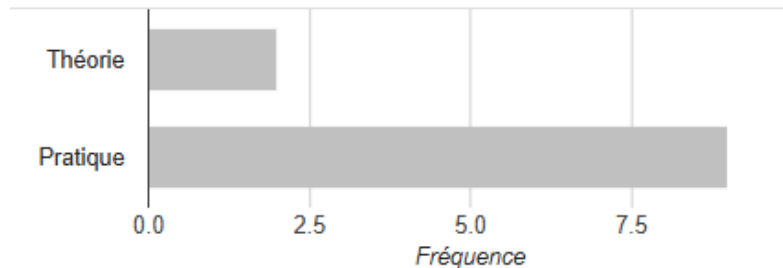
Pouvez-vous classer par ordre d'importance vos objectifs pour suivre cette formation ?

Domaine d'expertise	Rang global
Acquérir de nouvelles compétences	1
Obtenir une certification	2
Progresser dans votre carrière	3
Changer de domaine professionnel	4
Autre : Diversifier l'activité proposée aux clients	5

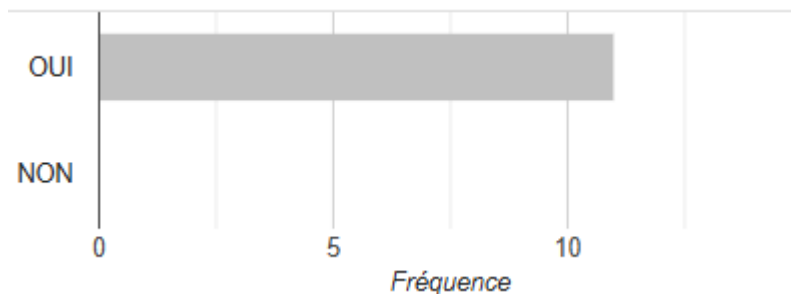
Certification

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 :

L'ensemble des 11 participants (100%) exprime explicitement le souhait de « renforcer mes compétences », démontrant une volonté unanime de montée en expertise dans leur domaine d'activité.

Thèmes principaux répondant au mieux aux besoins des participants :

- Gestion patrimoniale du chef d'entreprise
- Optimisation fiscale et juridique
- Relation client et développement commercial

Les savoirs (connaissances) souhaités :

- Expertise juridique spécialisée (formes juridiques d'entreprises, donations, successions, régimes matrimoniaux fiscalité des entreprises, optimisation fiscale, transmissions)
- Compétences financières (analyse financière, marchés financiers, fiscalité de l'IR et des plus-values)
- Réglementation professionnelle (évolutions réglementaires du secteur, aspects déontologiques du conseil patrimonial)

Certification

Expert Conseil en Gestion de Patrimoine (ECGP)

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

Compétences d'analyse et de diagnostic

- Audit patrimonial global (capacité à réaliser un diagnostic complet de situation)
- Calculs spécialisés (coût de transmission, droits et fiscalités sur dossiers complexes)
- Elaboration de stratégies (recommandations personnalisées et actualisation)

Compétences techniques spécialisées

- Automatisation des études patrimoniales
- Rédaction de clauses bénéficiaires techniques
- Allocation d'actifs optimisée

Compétences commerciales et relationnelles

- Conduite d'entretiens avec une clientèle haut de gamme
- Techniques de démarche professionnelle
- Développement de partenariats prescripteurs

Les « savoir-être » (compétences comportementales) recherchés :

Compétences relationnelles client

- Légitimité et crédibilité
- Professionnalisme
- Vulgarisation
- Différenciation

Compétences managériales

- Leadership d'équipe
- Transmission de compétences
- Prise de parole publique

Développement personnel

- Confiance en soi
- Aisance relationnelle
- Gestion du stress

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.

Certification

Expert Conseil en Gestion de Patrimoine (ECGP)

4. Proposition d'adaptation du programme de formation

Le programme actuel couvre l'ensemble des besoins techniques fondamentaux exprimés par le groupe Conservateur 8. Les connaissances spécialisées recherchées (fiscalité des entreprises et des particuliers, droit patrimonial, optimisant successorale, produits financiers et réglementation) ainsi que les compétences pratiques souhaitées (audit patrimonial, élaboration de recommandations personnalisées, calculs de transmission) sont intégralement traitées dans les différents modules du programme.

La forte demande du groupe concernant la gestion patrimoniale du chef d'entreprise trouve également sa réponse dans les modules existants, notamment à travers l'étude des formes juridiques, de la fiscalité des personnes morales et des stratégies de transmission d'entreprise (module 1).

Concernant les compétences comportementales particulièrement demandées par les apprenants (la légitimation face à une clientèle très haut de gamme, les techniques de démarchage des chefs d'entreprise, l'accompagnement d'équipe et la prise de parole publique), certains figurent déjà dans le référentiel de compétences du titre (fiche RNCP36074). La légitimation face à un client et la prise de parole publique sont développées dans le module 7 (conduite d'un entretien client) à travers des exercices pratiques en classe de synthèse.

L'adaptation du programme pour le groupe ne nécessite aucune modification structurelle. La démarche consiste principalement à ajuster l'intensité pédagogique et personnaliser les exemples pratiques selon les priorités unanimement exprimées par les participants, pendant les classes de synthèse.

Il convient d'informer les formateurs des besoins spécifiques de ce groupe pour qu'ils intègrent systématiquement les dimensions relationnelles et de différenciation concurrentielle dans leurs enseignements techniques.

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.

Il convient également de renforcer le module 7, en intensifiant les exercices pratiques et des mises en situation professionnelles, en privilégiant les cas spécifiques. Cette approche permettra de développer simultanément l'expertise technique et les compétences relationnelles nécessaires pour accompagner une clientèle exigeante, répondant ainsi à l'objectif commun de légitimation professionnelle exprimé par l'ensemble des participants.

Paris, le 13/12/2024

Jean Paul MARTIN

