

Analyse des besoins de formation
Promotion EC14

Public en reconversion : 1

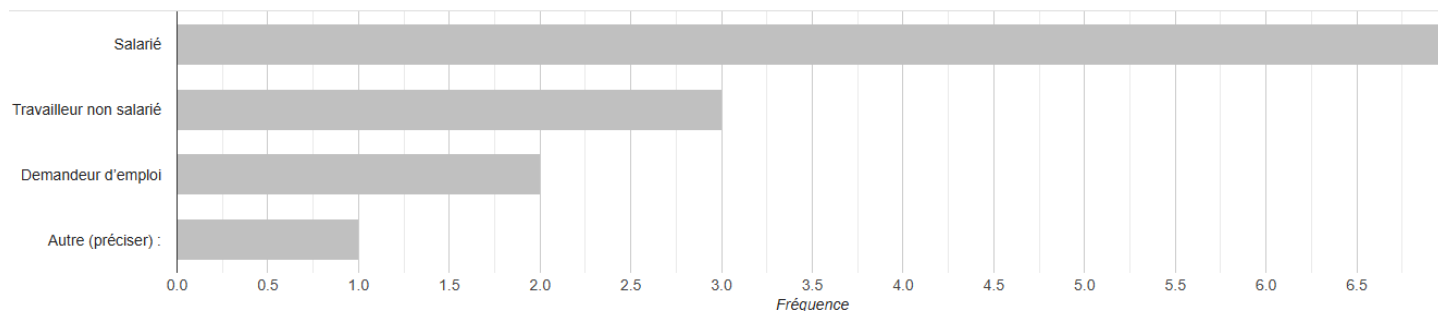
Public professionnel du secteur : 11

Objectif :

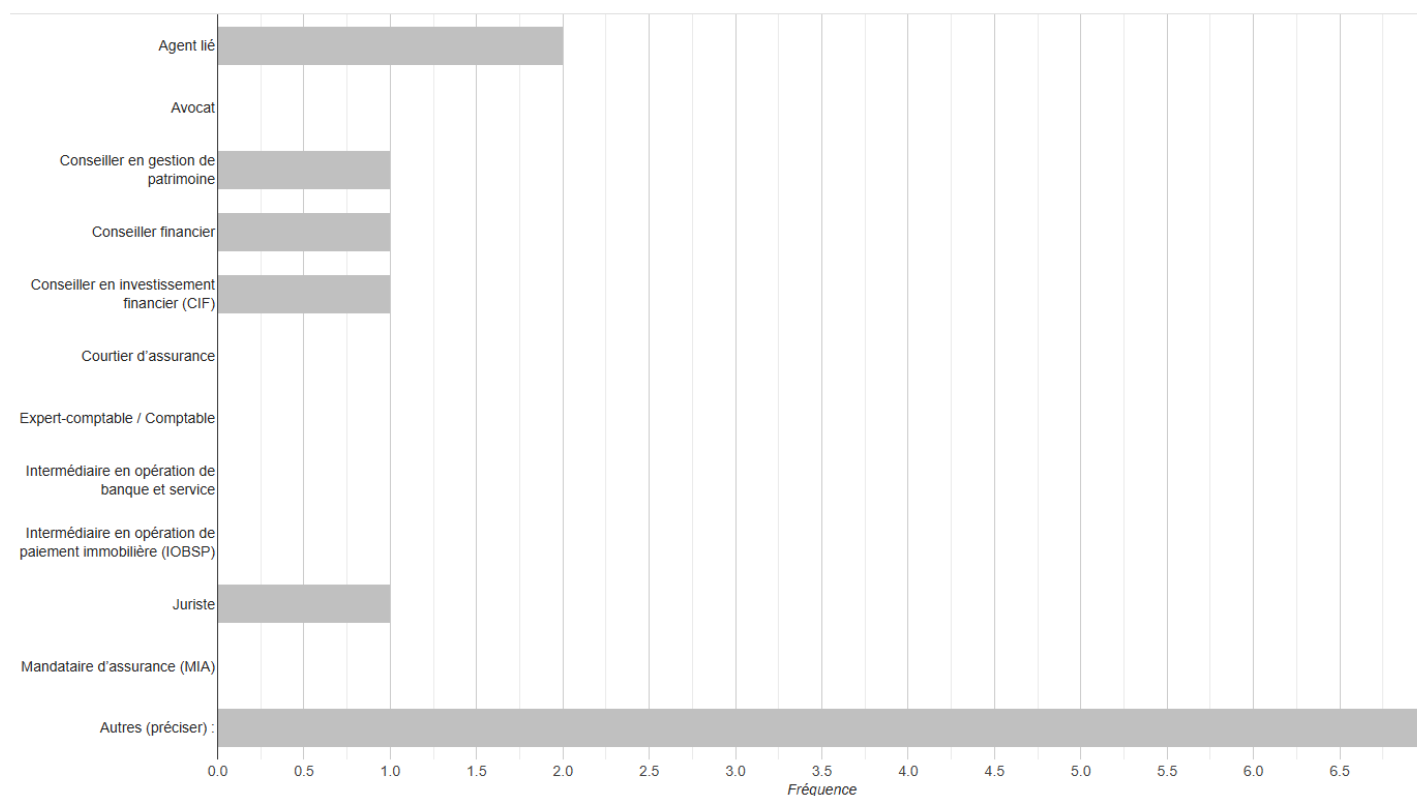
1. Informations et situations professionnelles
2. Analyse des besoins de personnalisation du parcours de formation
3. Analyse des besoins de formation des apprenants
4. Proposition d'adaptation du programme de formation

1. Informations et situations professionnelles

Situation professionnelle



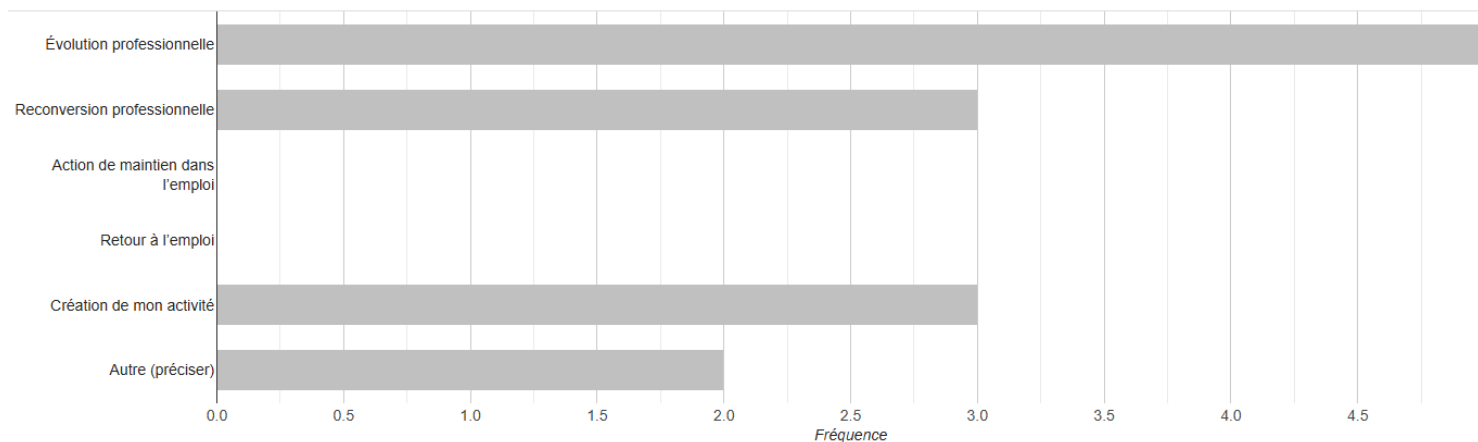
Activité professionnelle



Certification

Expert Conseil en Gestion de Patrimoine (ECGP)

Objectif principal de votre formation

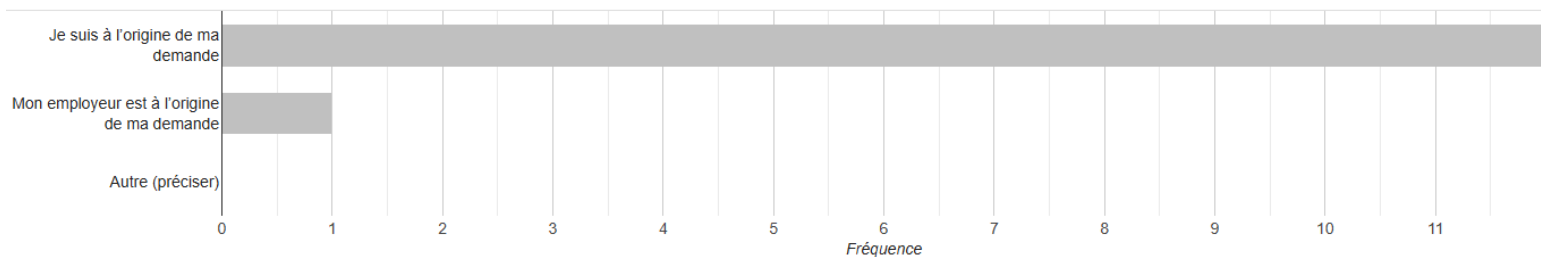


Autres :

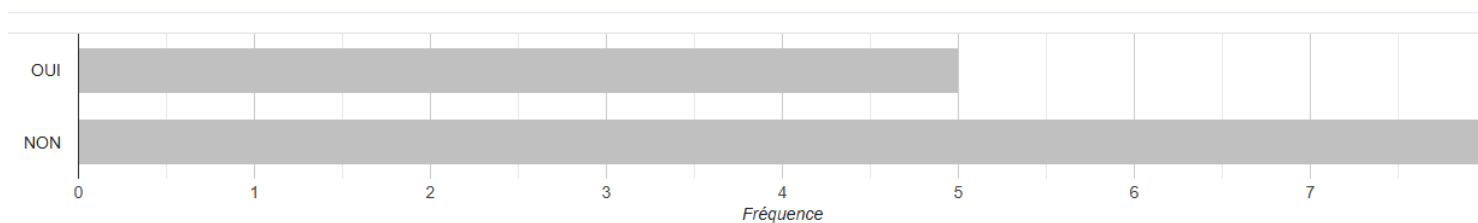
Ancienneté dans la fonction (en années)

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
2	3	0	3	1	4

Origine de votre demande d'inscription



Avez-vous suivi des formations similaires dans le passé ?



Certification

Expert Conseil en Gestion de Patrimoine (ECGP)

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	7	5	0

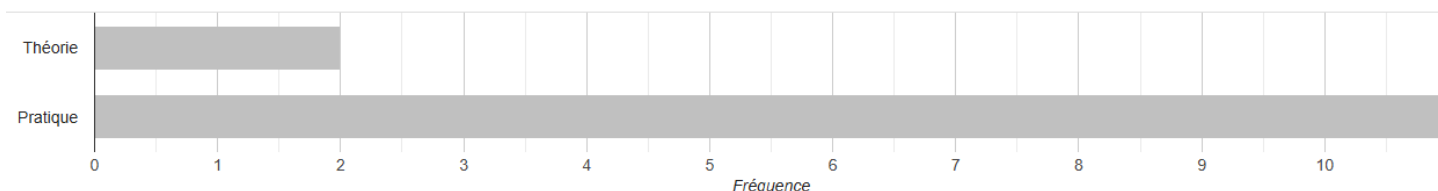
Pouvez-vous classer par ordre d'importance les domaines d'expertises que vous aimeriez développer au cours de cette formation ?

Domaine d'expertise	Rang global
Doctrine administrative ou fiscale	91%
Faits d'actualité	78%
Jurisprudence (cour de cassation conseil constitutionnel)	65%
Obligation de nature législative ou réglementaire	39%
Technique de relation client (conquête et défense de portefeuilles)	26%
Technique financière	13%

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

Domaine d'expertise	Rang global
Acquérir de nouvelles compétences	56%
Obtenir une certification	51%
Progresser dans votre carrière	44%
Changer de domaine professionnel	41%
Autre : Diversifier l'activité proposée aux clients	14%

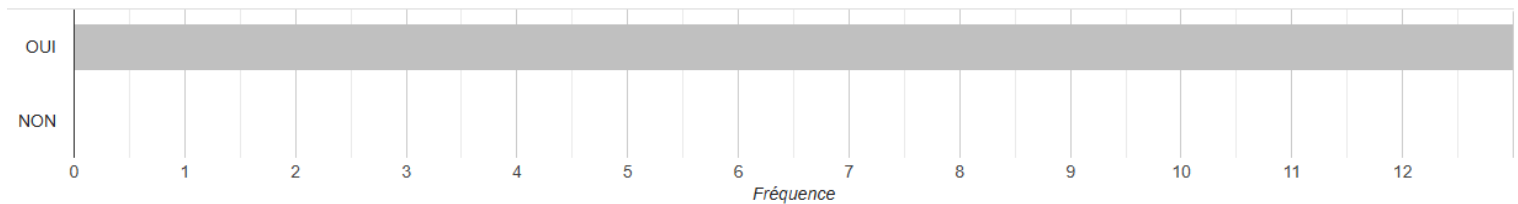
Préférez-vous une formation plus axée sur la théorie et les concepts ou davantage orientée vers des exercices pratiques et des projets concrets ?



Certification

Expert Conseil en Gestion de Patrimoine (ECGP)

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



3. Analyse des besoins du parcours de formation

Thèmes principaux répondant au mieux aux besoins des participants :

- Stratégies de gestion et transmission du patrimoine
- Fiscalité (personnelle, immobilière et d'entreprise)
- Approche globale patrimoniale
- Aspects réglementaires
- Investissements (immobilier, financier)

Les savoirs (connaissances) souhaités :

- Fiscalité (particuliers et entreprises)
- Droit patrimonial et successoral
- Réglementation et normes du secteur
- Stratégies d'investissement
- Ingénierie patrimoniale

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

- Analyse et audit patrimonial
- Techniques d'optimisation fiscale
- Processus de conseil client
- Evaluation financière
- Allocation d'actifs

Les « savoir-être » :

- Ecoute active et communication
- Gestion de la relation client
- Ethique et déontologie
- Capacité d'analyse
- Adaptabilité

Certification

Expert Conseil en Gestion de Patrimoine (ECGP)

Les répondants montrent une forte orientation vers l'acquisition de compétences techniques tout en soulignant l'importance des aspects relationnels et éthiques du métier de conseil en gestion de patrimoine.

4. 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.

CGPC intègre notamment l'écoute active et l'aisance relationnelle lors des exercices pratiques en classe de synthèse, notamment lors de la préparation à l'entretien client (module 7).