

# Certification

## Expert Conseil en Gestion de Patrimoine (ECGP)

### Analyse des besoins de formation

#### Promotion EC16

Public en reconversion : 1

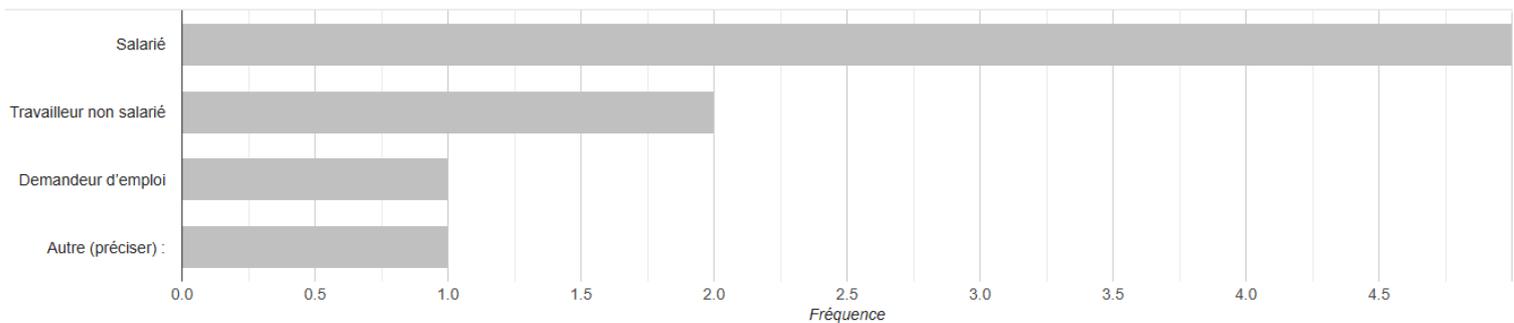
Public professionnel du secteur : 8

#### 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

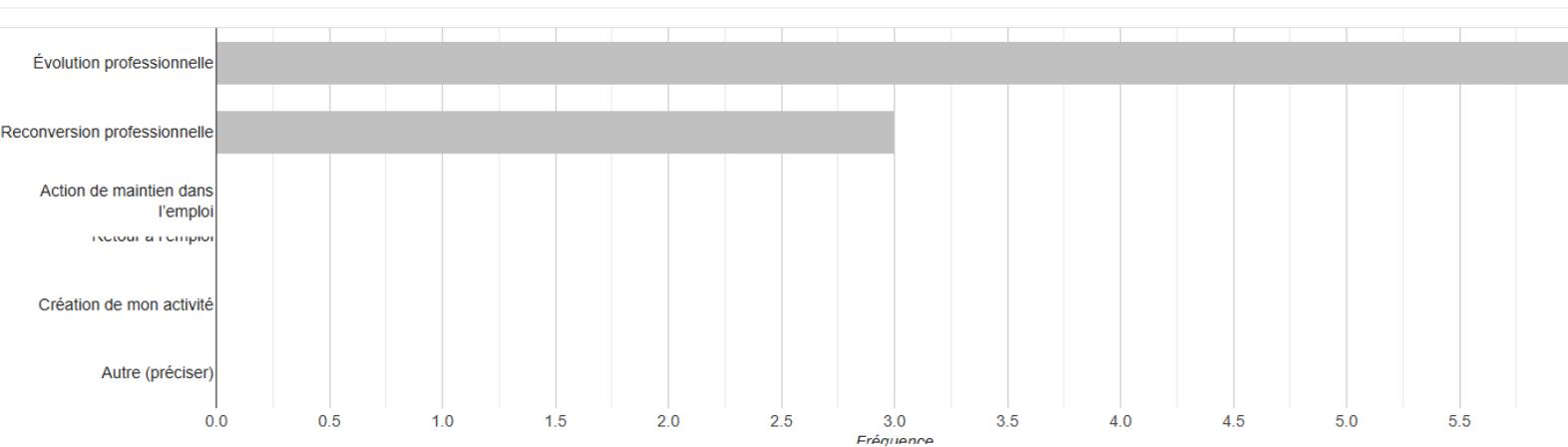
### 1. Informations et situations professionnelles

#### Situation professionnelle



**Autre :** demandeur d'emploi

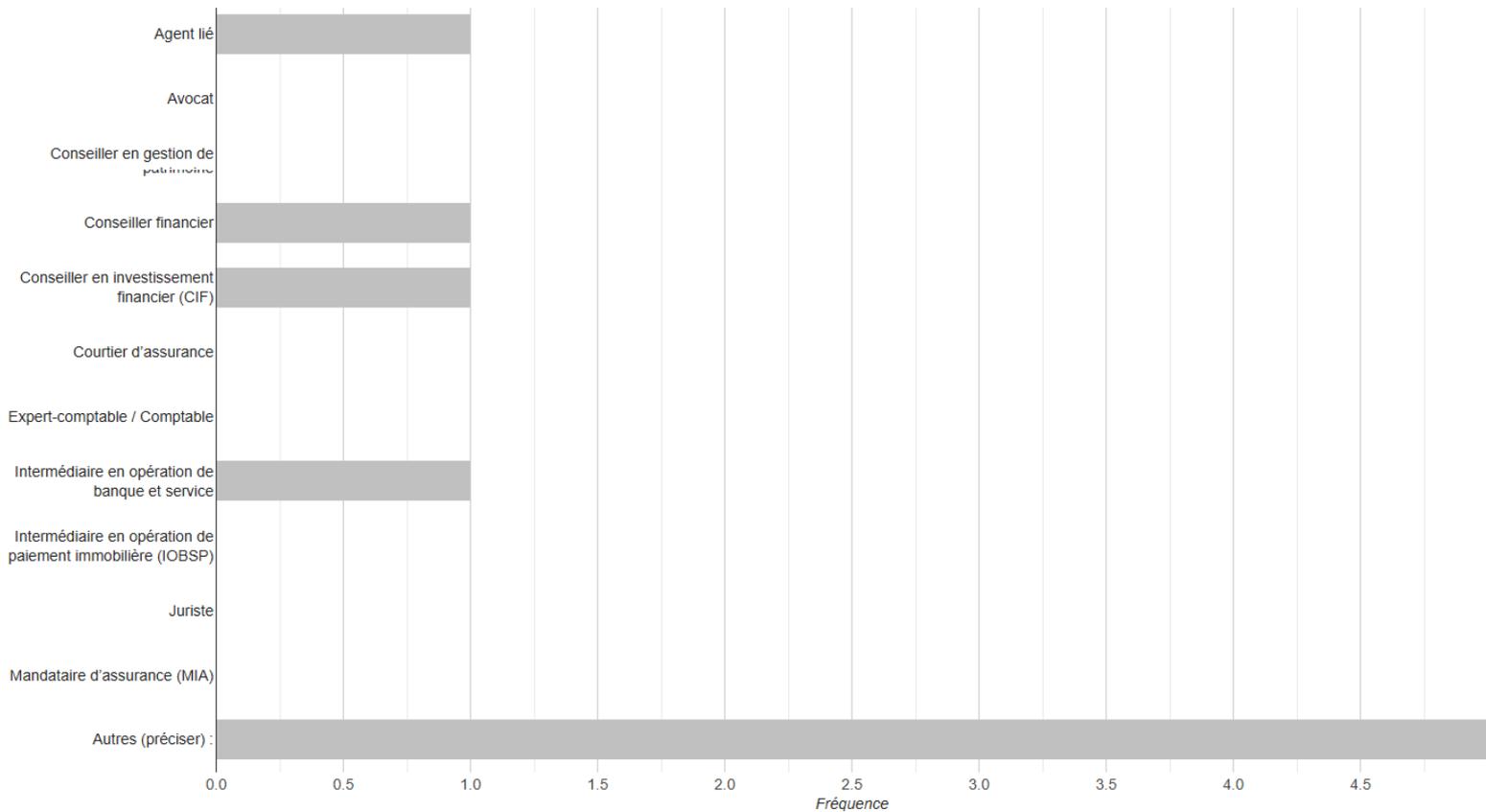
#### Objectif principal de la formation



# Certification

## Expert Conseil en Gestion de Patrimoine (ECGP)

### Activité professionnelle

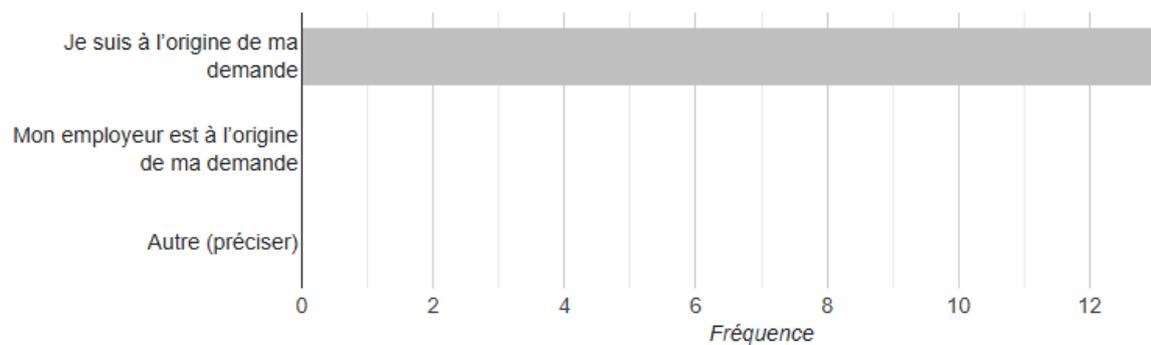


**Autres :** Agent immobilier, Cadre bancaire responsable d'un département de gestion de projets réglementaires

### 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	4	0	1	3	1

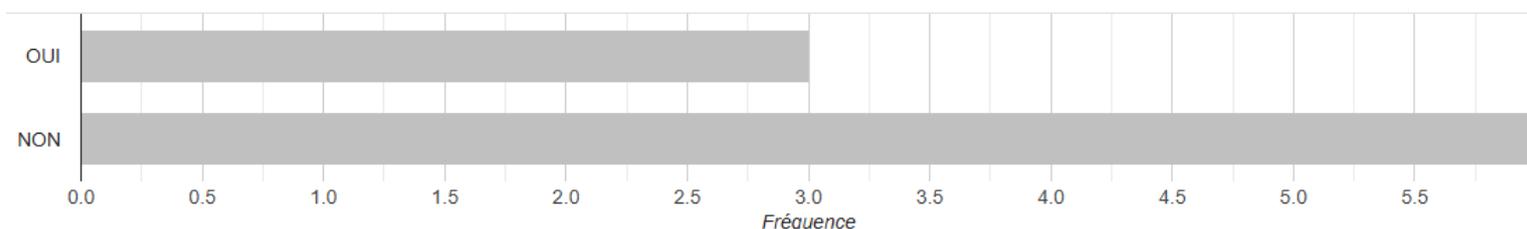
### Origine de votre demande d'inscription



# 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
3	4	1	1

**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	Rang global
Doctrine administrative ou fiscale	1	86%
Faits d'actualité	2	84%
Jurisprudence (cour de cassation conseil constitutionnel)	3	70%
Obligation de nature législative ou réglementaire	4	56%
Technique de relation client (conquête et défense de portefeuilles)	5	42%
Technique financière	6	0%
Technique patrimoniale	7	0%

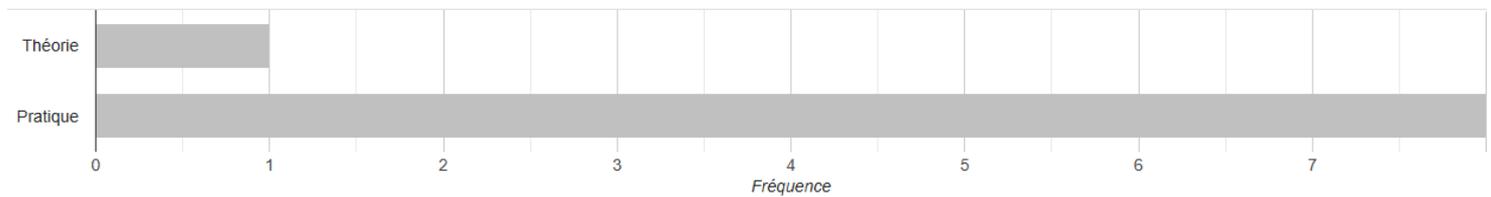
**Pouvez-vous classer par ordre d'importance vos objectifs pour suivre cette formation ?**

Domaine d'expertise	Rang global	Rang global
Acquérir de nouvelles compétences	1	43%
Changer de domaine professionnel	2	28%
Obtenir une certification	3	28%
Progresser dans votre carrière	4	26%
Autre	5	10%

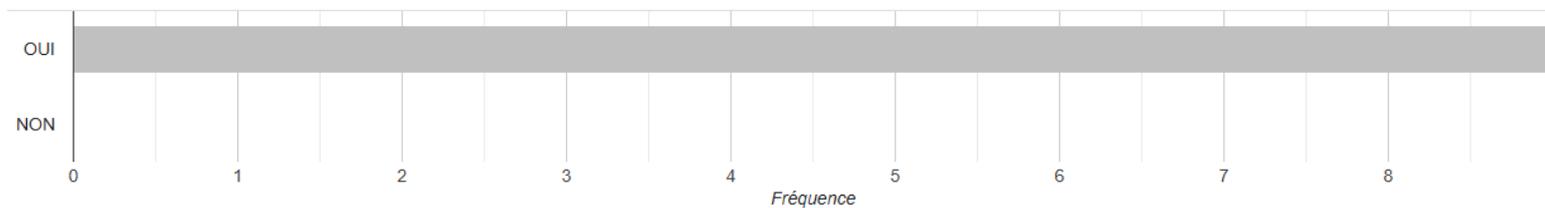
# Certification

## 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

Thèmes principaux répondant au mieux aux besoins des participants :

- Stratégies d'investissement patrimonial
- Gestion et optimisation de la contribution fiscale
- Transmission de patrimoine et succession
- Réglementation et normes de pratique
- Protection du patrimoine familial et professionnel

Les savoirs (connaissances) souhaités :

- Connaissances juridiques (droit de la famille, successions, régimes matrimoniaux)
- Fiscalité (revenus, patrimoine, optimisation)
- Analyse financière et investissements (portefeuilles, classes d'actifs)
- Transmission d'entreprise et montages juridiques (holdings, SCI)
- Obligations légales et réglementaires

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

- Analyse et diagnostic patrimonial
- Construction de stratégies d'investissement
- Méthode d'identification des enjeux patrimoniaux
- Rédaction de bilans et de documents juridiques
- Conformité réglementaire du conseil

# Certification

## Expert Conseil en Gestion de Patrimoine (ECGP)

Les « savoir-être » :

- Écoute active et empathie
- Communication claire et pédagogique
- Construction d'une relation de confiance
- Éthique professionnelle et confidentialité
- Adaptabilité aux différents profils de clients

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

Les sujets d'approfondissement demandés par les apprenants sont pleinement intégrés au programme de formation, à l'exception de certaines compétences comportementales. Par conséquent, aucune modification du programme n'est nécessaire. Cependant, il est recommandé d'informer les formateurs de ces demandes afin qu'ils puissent les inclure dans leurs enseignements.

Certaines thématiques liées aux savoir-être figurent déjà dans le référentiel de compétences du titre (fiche RNCP36074), notamment l'éthique professionnelle et la confidentialité, abordées dans le module réglementaire (module 5) ainsi que dans la préparation aux études de cas et à l'entretien client.

Par ailleurs, CGPC intègre des compétences telles que l'écoute active et l'aisance relationnelle à travers des exercices pratiques en classe de synthèse, en particulier lors de la préparation à l'entretien client (module 6).

Paris, le 06/01/2025

Jean Paul MARTIN

