

Le conseil en gestion de patrimoine

Prendre soin de ses clients

Et si on pensait, autrement, l'approche commerciale en gestion de patrimoine ?

Ce livre bouscule les pratiques d'une profession pour apporter aux conseillers en gestion de patrimoine un nouveau type d'expertise : « celle de la compréhension émotionnelle et comportementale », qui est souvent la clé de transactions réussies !

Ce livre propose une approche originale, qui se décompose en trois étapes :

- La première pose les bases de la découverte du prospect, et le comportement associé du conseiller.
- La deuxième étape développe les techniques de préparation et de présentation des solutions envisagées.
- La troisième étape s'intéresse au soin à porter à son client et à la nature de la relation à établir. Elle met l'accent sur la déontologie post-vente.

Construire une relation entre le conseiller et son prospect à la manière de celle qui lie le médecin à son patient, tel est le défi que proposent ces deux auteurs, conseillers en formations haut de gamme, coachs, et spécialistes de la relation financière.

Un livre pour faire recette et multiplier les performances des conseillers en gestion de patrimoine. À acquérir sans tarder, tant pour les professionnels que pour leurs clients !

Le conseil en gestion de patrimoine

Le conseil en gestion de patrimoine

Prendre soin de ses clients !

Le money
doctor



afnor
ÉDITIONS

afnor
ÉDITIONS

