

# Le THEME DU MOIS:

*Les rémunérations périphériques*

**Le THEME DU MOIS:**

*Les rémunérations périphériques*

**LA PROSPECTION**

## LES STATISTIQUES UNIVERSELLES

<b>RDV prospection</b>	<b>Conversion client</b>	<b>Base Affaire</b>	<b>Rdv / heureTel</b>	<b>Rdv Sem Affaires/sem</b>
<b>Inconnu</b>	<b>1/15</b>	<b>100</b>	<b>2</b>	<b>15 → 1</b>



## LES STATISTIQUES UNIVERSELLES

<b>RDV prospection</b>	<b>Conversion client</b>	<b>Base Affaire</b>	<b>Rdv / heureTel</b>	<b>Rdv Sem Affaires/sem</b>
<b>Inconnu</b>	<b>1/15</b>	<b>100</b>	<b>2</b>	<b>15 → 1</b>
<b>Recommandation</b>	<b>1/5</b>	<b>200</b>	<b>4</b>	<b>15 → 2</b>



# Prise de recommandations Prospects

## Le meilleur moment

- **Avant de vous quitter j'ai encore trois questions à vous poser.**



# Prise de recommandations Prospects

## Le meilleur moment

- **Avant de vous quitter j'ai encore trois questions à vous poser.**
- **Tout d'abord avez-vous apprécié la qualité de notre entretien et la pertinence de mon intervention ?**



# Prise de recommandations Prospects

## Le meilleur moment

- Avant de vous quitter j'ai encore trois questions à vous poser.
- Tout d'abord avez-vous apprécié la qualité de notre entretien et la pertinence de mon intervention ?
- **Afin d'optimiser la qualité du conseil que je dispense, j'envisage de recruter au sein de mon entreprise un collaborateur. Dans votre entourage je suis convaincu que vous connaissez un professionnel sérieux et compétent qui avec une formation adaptée et mon assistance pourrait pratiquer ce métier ?**



# Prise de recommandations Prospects

## Le meilleur moment

- Avant de vous quitter j'ai encore trois questions à vous poser.
- Tout d'abord avez-vous apprécié la qualité de notre entretien et la pertinence de mon intervention ?
- Afin d'optimiser la qualité du conseil que je dispense, j'envisage de recruter au sein de mon entreprise un collaborateur. Dans votre entourage je suis convaincu que vous connaissez un professionnel sérieux et compétent qui avec une formation adaptée et mon assistance pourrait pratiquer ce métier ?
- **Comme vous avez apprécié la qualité de notre entretien, je suis également convaincu que je peux avoir le même contact avec des personnes qui vous sont proches, à qui pensez vous ?**

**100 CLIENTS fidèles**

**Objectif annuel: créer 20 nouveaux CLIENTS**



**100 CLIENTS fidèles**

**Objectif annuel: créer 20 nouveaux CLIENTS**

*Au hasard*  
**15 rdv = 1 client**



**300 rdv**



**100 CLIENTS fidèles**

**Objectif annuel: créer 20 nouveaux CLIENTS**

*Au hasard*  
**15 rdv = 1 client**



**300 rdv**



**200 rdv =  
2 Visites**

**100 CLIENTS fidèles**

**Objectif annuel: créer 20 nouveaux CLIENTS**

*Au hasard*  
**15 rdv = 1 client**



**300 rdv**



**200 rdv =  
2 Visites**

*Recommandation*  
**5 rdv = 1 client**



**100 rdv**

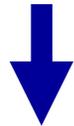
**100 CLIENTS fidèles**

**Objectif annuel: créer 20 nouveaux CLIENTS**

*Au hasard*  
**15 rdv = 1 client**



**300 rdv**



**200 rdv =  
2 Visites**

*Recommandation*  
**5 rdv = 1 client**



**100 rdv**



**400 rdv =  
4 Visites**

## LES STATISTIQUES UNIVERSELLES

<b>RDV prospection</b>	<b>Conversion client</b>	<b>Base Affaire</b>	<b>Rdv / heureTel</b>	<b>Rdv Sem Affaires/sem</b>
<b>Inconnu</b>	<b>1/15</b>	<b>100</b>	<b>2</b>	<b>15 → 1</b>
<b>Recommandation</b>	<b>1/5</b>	<b>200</b>	<b>4</b>	<b>15 → 3</b>
<b>Partenariat</b>	<b>1/2</b>	<b>350</b>	<b>7</b>	<b>6 → 3</b>



*Proposition de collaboration  
avec un expert comptable*



# Discours congruent

**Soyez bref,**  
l'ex co se fait payer par ses clients  
**au temps passé.**



## 1<sup>er</sup> Entretien 30 mn

- Se présenter
- Donner notre vision de leur métier
- Annoncer votre objectif
- Présenter notre activité
- **Partir avec un test**

## 2<sup>ème</sup> Entretien 30 mn

- Présenter le cas d'école
- **Obtenir le rendez-vous**

## 1<sup>er</sup> Entretien 30 mn

- Se présenter
- Donner notre vision de leur métier
- Annoncer votre objectif
- Présenter notre activité
- **Partir avec un test**

### 3<sup>ème</sup> Entretien 30 mn

- Débriefing du RDV
- Présentation du club
- **Signature d'une convention**
- **Prendre un nouveau RDV Prospect**

### 2<sup>ème</sup> Entretien 30 mn

- Présenter le cas d'école
- **Obtenir le rendez-vous**

### 1<sup>er</sup> Entretien 30 mn

- Se présenter
- Donner notre vision de leur métier
- Annoncer votre objectif
- Présenter notre activité
- **Partir avec un test**

## 1<sup>er</sup> Entretien 30 mn

- **Se présenter**
- Donner notre vision de leur métier
- Présenter notre activité
- Annoncer votre objectif
- Partir avec un test



# PRESENTATION

- Présentation individuelle
- Je suis affilié au groupe Arkanis International, holding financière qui a pour but la prise de participation dans diverses sociétés aux activités complémentaires.
- A ce jour, le groupe a créé 7 SAS pour un capital de 1 500K€...
- Les 7 activités de ces sociétés sont complémentaires et je vais commencer par la clef de voûte de notre activité: ARKANISSIM FINANCE, le conseil en gestion de patrimoine



## 1<sup>er</sup> Entretien 30 mn

- Se présenter
- **Donner notre vision de leur métier**
- Présenter notre activité
- Annoncer votre objectif
- Partir avec un test

## Notre vision de leur métier

1. Pour beaucoup de chefs d'entreprise, l'expert-comptable est un mal nécessaire. On y recourt parce qu'il faut bien sortir son bilan et son compte de résultat en fin d'année. Et on prend souvent le premier venu, ou presque



## Notre vision de leur métier

1. Pour beaucoup de chefs d'entreprise, l'expert-comptable est un mal nécessaire. On y recourt parce qu'il faut bien sortir son bilan et son compte de résultat en fin d'année. Et on prend souvent le premier venu, ou presque
2. Cette approche souffre de plusieurs défauts. D'abord, elle repose sur l'idée très répandue qu'une entreprise est tenue de faire appel à un expert-comptable, ce qui est faux



## Notre vision de leur métier

1. Pour beaucoup de chefs d'entreprise, l'expert-comptable est un mal nécessaire. On y recourt parce qu'il faut bien sortir son bilan et son compte de résultat en fin d'année. Et on prend souvent le premier venu, ou presque
2. Cette approche souffre de plusieurs défauts. D'abord, elle repose sur l'idée très répandue qu'une entreprise est tenue de faire appel à un expert-comptable, ce qui est faux
3. L'expert comptable peut fournir une aide précieuse pour gérer une société. bon nombre de cabinets ont développé des compétences pointues dans des domaines d'expertises dans lesquels ils sont à même de conseiller les dirigeants.



# Notre vision de leur métier

1. Pour beaucoup de chefs d'entreprise, l'expert-comptable est un mal nécessaire. On y recourt parce qu'il faut bien sortir son bilan et son compte de résultat en fin d'année. Et on prend souvent le premier venu, ou presque
2. Cette approche souffre de plusieurs défauts. D'abord, elle repose sur l'idée très répandue qu'une entreprise est tenue de faire appel à un expert-comptable, ce qui est faux
3. L'expert comptable peut fournir une aide précieuse pour gérer une société. bon nombre de cabinets ont développé des compétences pointues dans des domaines d'expertises dans lesquels ils sont à même de conseiller les dirigeants.
4. **Ma mission est d'accroître votre champ d'investigation auprès de vos clients. Source de fidélisation et de valeur ajoutée.**

## 1<sup>er</sup> Entretien 30 mn

- Se présenter
- Donner notre expérience de notre métier
- Présenter nos réalisations et nos activités
- Présenter notre objectif
- Finir avec un test

**LE VISUEL**



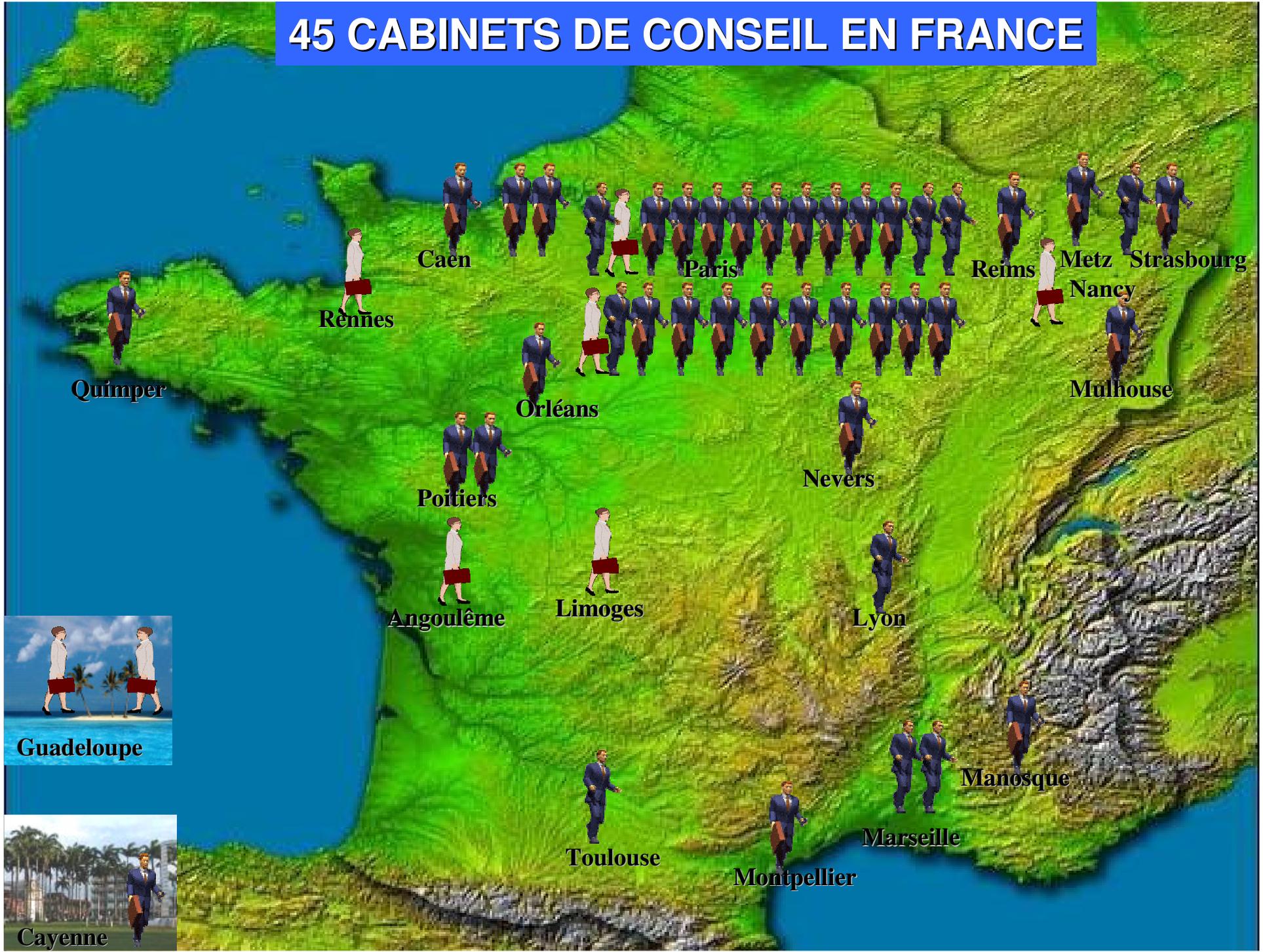
« Science, Indépendance, Conscience ».

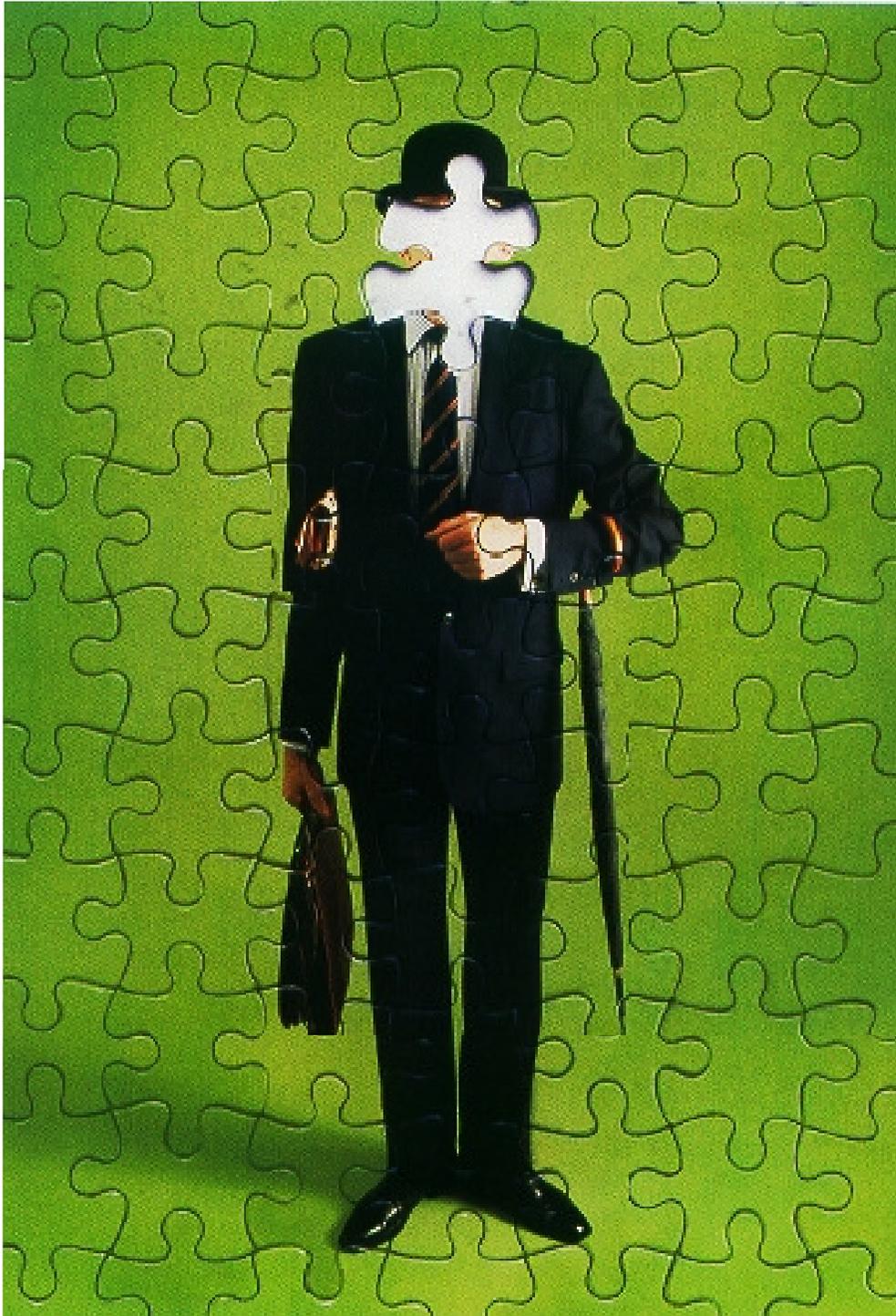
La préférence **par la différence**





# 45 CABINETS DE CONSEIL EN FRANCE





**STATUT C. I . F**

**IMPARTIALITE**

**NEGOCIATEUR IMMOBILIER**

**DEMARCHAGE FINANCIER**

**COURTIER EN ASSURANCE**

**RESPONSABILITE CIVILE**

**APPROCHE DEONTOLOGIQUE**

**ASSOCIATION PROFESSIONNELLE**

**FORMATION PROFESSIONNELLE**

**FONDATEUR ET GERANT D'UNE SARL**

# Arkansim

## FINANCE

ASSURANCE VIE | HOMMES ET MÉTIERS

**CONSEILERS EN GESTION** La franchise Arkansim finance et propose au Valère Gagnor qui est à l'intérêt de la gestion de patrimoine de patrimoine des clients au sein de son réseau de cabinets indépendants.

**Structure**  
**Valère Gagnor / un réseau de cabinets indépendants**

Le Valère Gagnor, directeur régional des ventes de l'assurance vie chez Arkansim, est à la tête d'un réseau de cabinets indépendants de gestion de patrimoine.

**Un nouveau concept de patrimoine**

Le Valère Gagnor, directeur régional des ventes de l'assurance vie chez Arkansim, est à la tête d'un réseau de cabinets indépendants de gestion de patrimoine.

**Un contrat conçu spécialement pour les indépendants**

Le Valère Gagnor, directeur régional des ventes de l'assurance vie chez Arkansim, est à la tête d'un réseau de cabinets indépendants de gestion de patrimoine.



**Arkansim**  
**Franchise de cabinets CGP**  
**20 franchises**  
**objectif immédiat**

Le Valère Gagnor, directeur régional des ventes de l'assurance vie chez Arkansim, est à la tête d'un réseau de cabinets indépendants de gestion de patrimoine.

**Arkansim**  
**objectif immédiat 20 franchises**

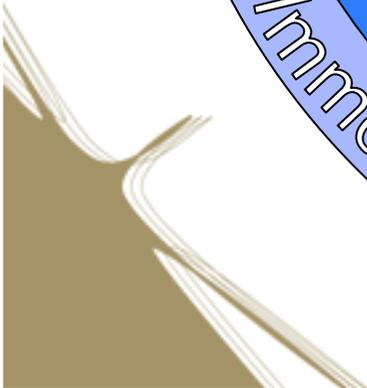
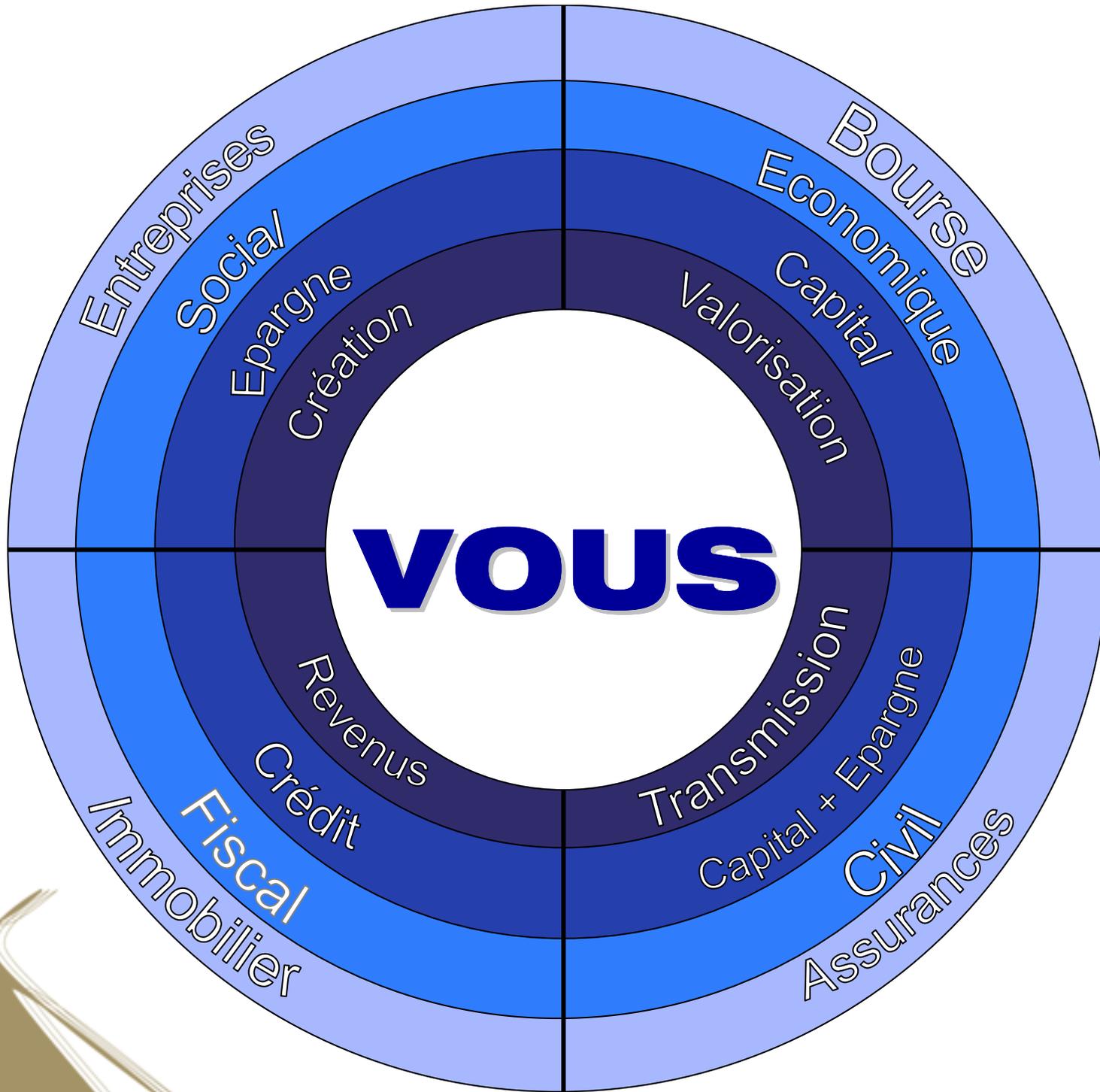
Le Valère Gagnor, directeur régional des ventes de l'assurance vie chez Arkansim, est à la tête d'un réseau de cabinets indépendants de gestion de patrimoine.

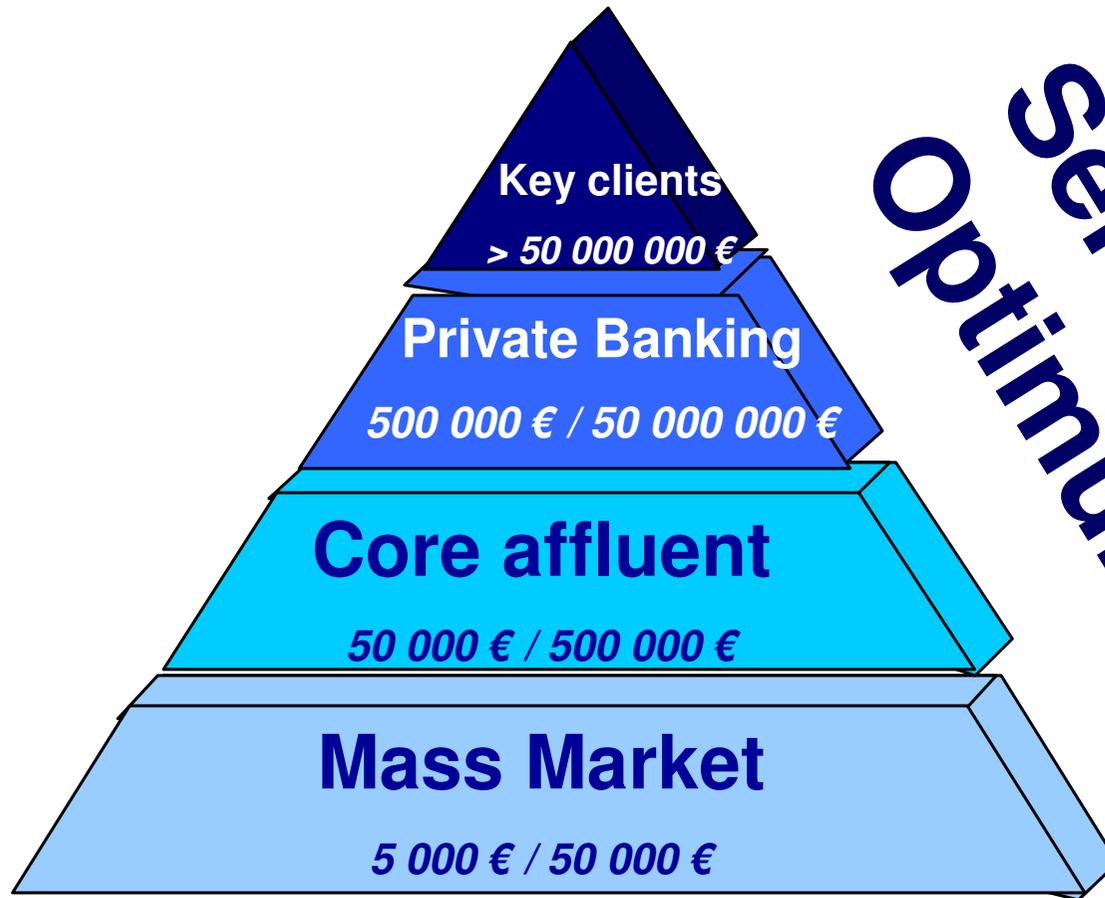


# Le conseil en gestion de patrimoine: 3 métiers en 1

## 1. Etude, Analyse & Conseils

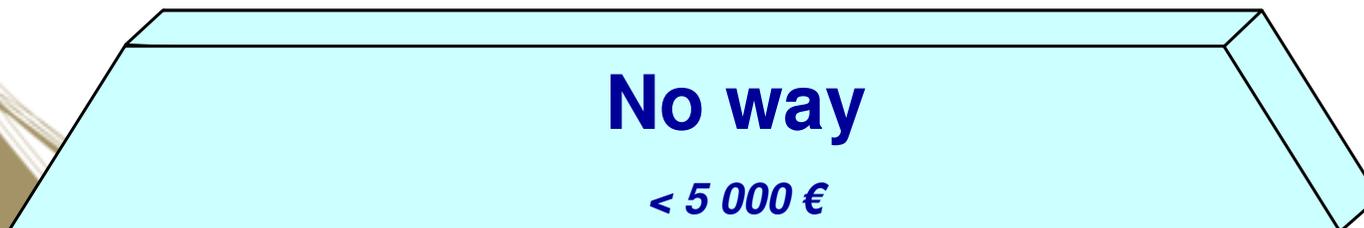


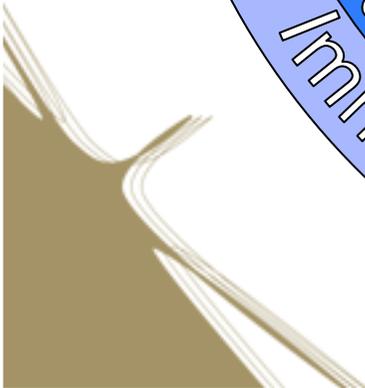
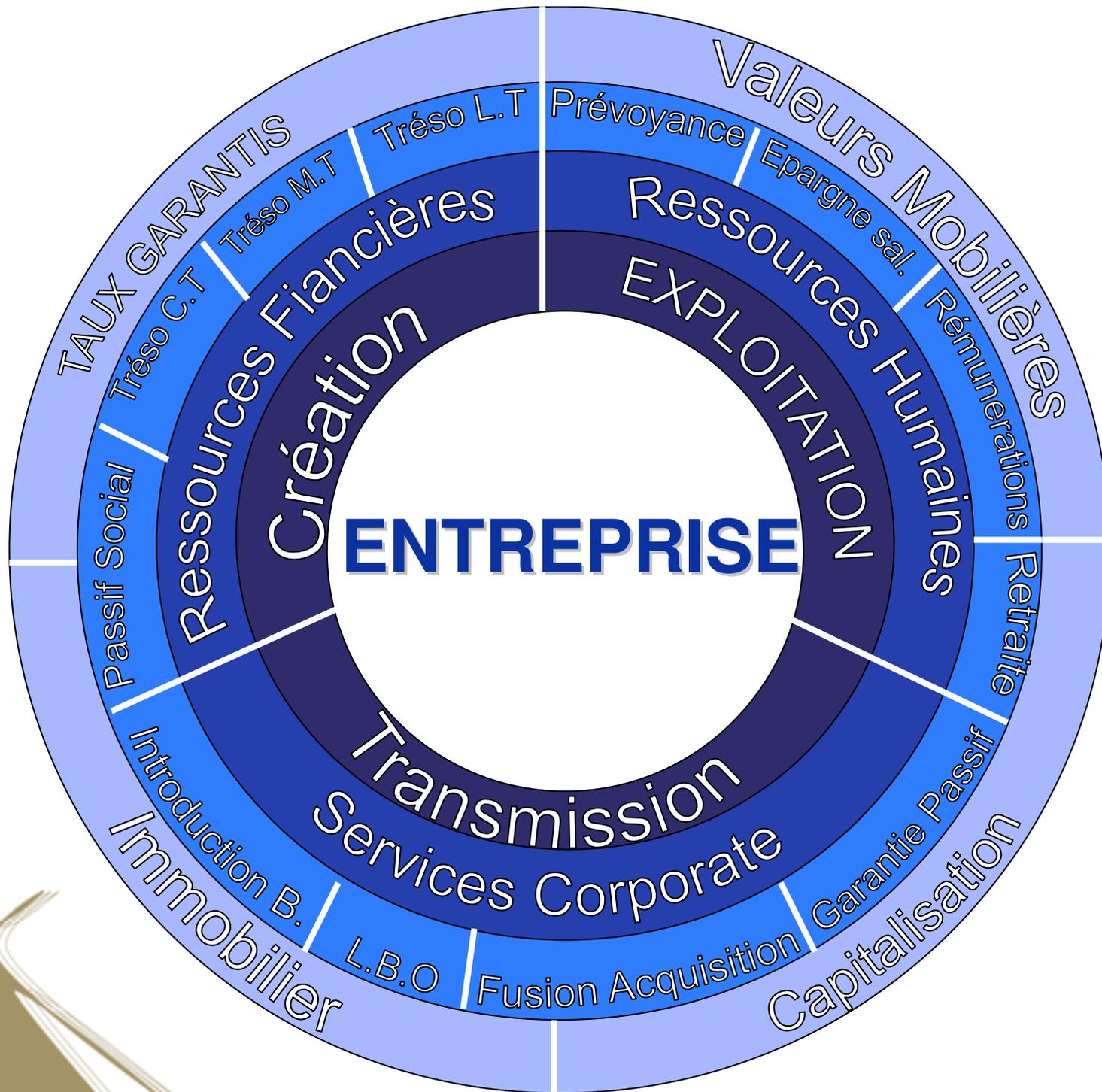


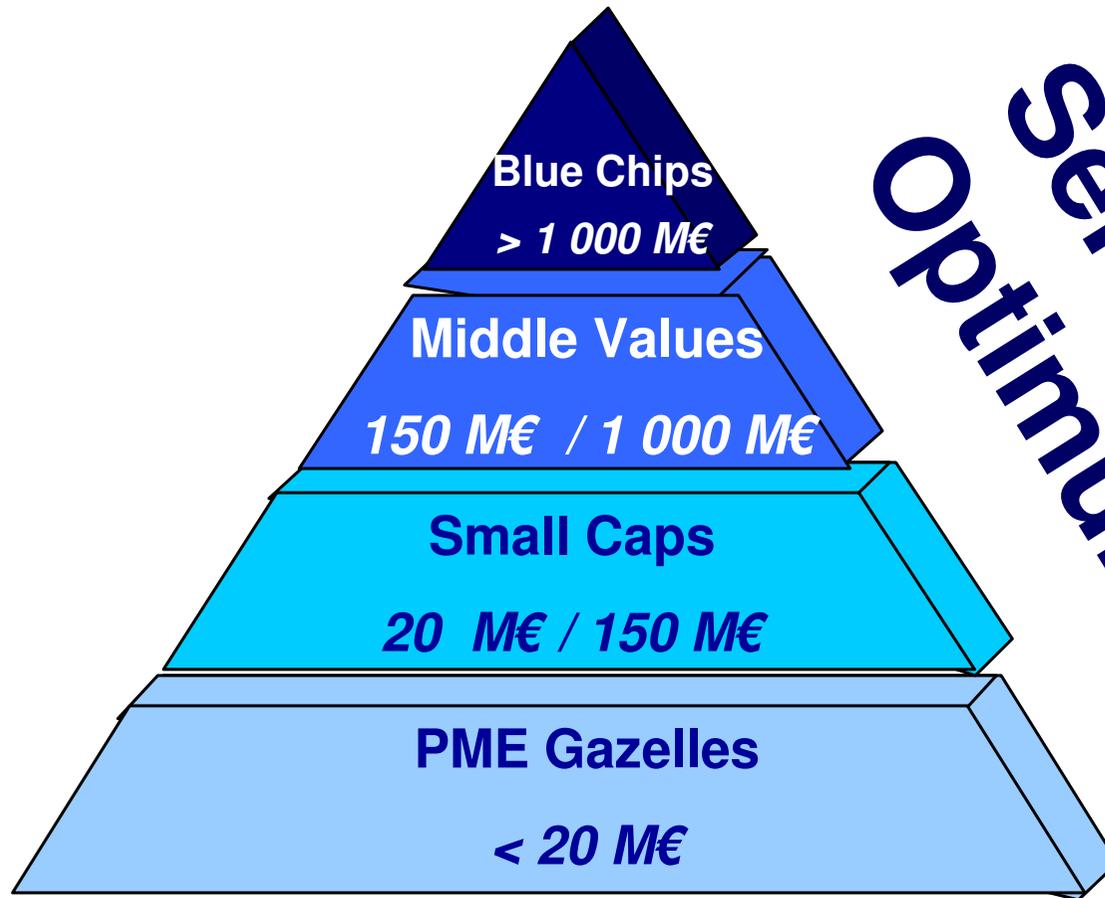


**Optimum Services**

**Services Minimum**







**Services  
Optimum**

**Services  
Minimum**







**FINANCIER**



**ASSURANCE**



**& V.M**



**Pôle**



**INFORMATIQUE**



**DIRECTION  
&  
RELATIONS EXTERNES**



**Pôle**



**INFORMATIONS**



**REGLEMENTATION**



**IMMOBILIER**

**& CREDITS**

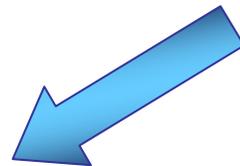


Prévoyance	CAT	R. Chapeau	Homme clé	Garant. passif
Epargne Ent.	PERCOI	ART. 83	PEE	IFC
FIP	Trésor. titres	Tepa ISF	Trésor. Capi	FCPI
G.alternative	Monogestion	Multigestion	Structurés	Fonds dédiés
Titres vifs	Taux garantis	€ Diversifié	E.m.t. n	Euro
Girardin ind.	SCPI Boorlo.	De Messine	Ehpad	Ethique
Borloo	SCPI Zrr	SCPI Malraux	Girardin	Robien
Malraux	Déficit fonc.	SCI portage	OPCI	LMP LMNP
Prévoyance	SCI	Madelin	SCPI Bureaux	Indemnités J
Assurance	PERP	PEA	Epargne Capi	Capitalisation
Crédits PM	Epargne Capi	PEP	Epargne Ass	Crédits PP
Cpte courant	Compte titres	Livrets	Sicav monet	NR devises

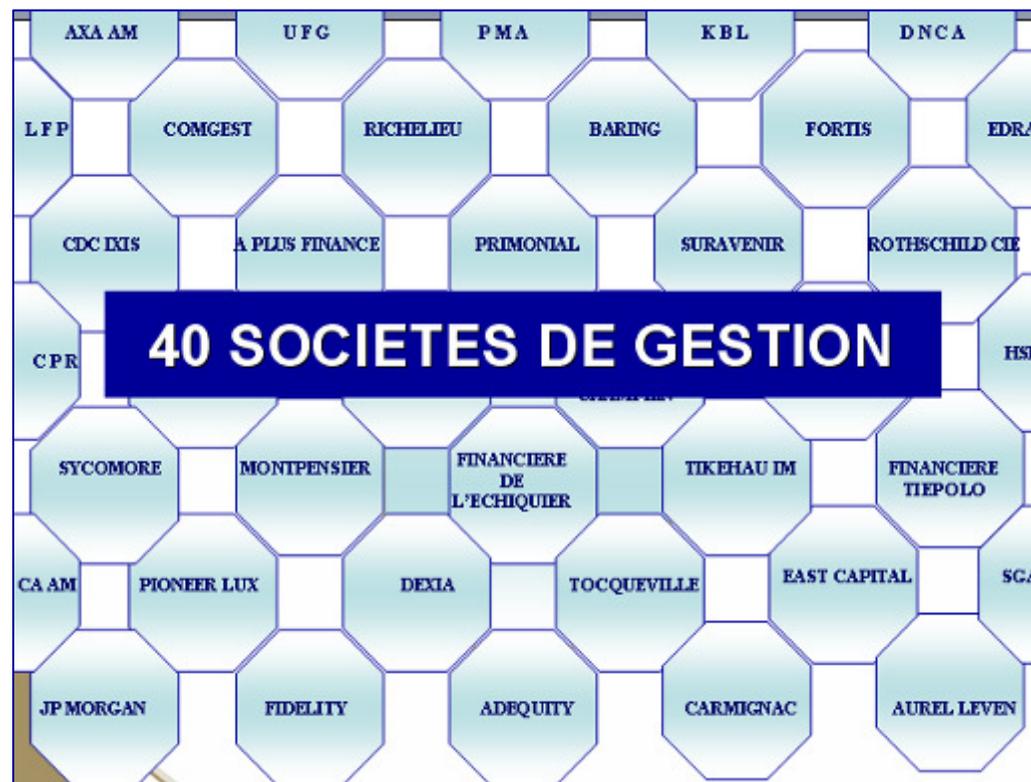
Prévoyance	CAT	R. Chapeau	Homme clé	Garant. passif
Epargne Ent.	PERCOI	ART. 83	PEE	IFC
FIP	Trésor. titres	Tepa ISF	Trésor. Capi	FCPI
G.alternative	Monogestion	Multigestion	Structurés	Fonds dédiés
Titres vifs	Taux garantis	€ Diversifié	E.m.t. n	Euro
Girardin ind.	SCPI Boorlo.	De Messine	Ehpad	Ethique
Borloo	SCPI Zrr	SCPI Malraux	Girardin	Robien
Malraux	Déficit fonc.	SCI portage	OPCI	LMP LMNP
Prévoyance	SCI	Madelin	SCPI Bureaux	Indemnités J
Assurance	PERP	PEA	Epargne Capi	Capitalisation
Crédits PM	Epargne Capi	PEP	Epargne Ass	Crédits PP
Cpte courant	Compte titres	Livrets	Sicav monet	NR devises

# Un large choix de compagnies d'assurances





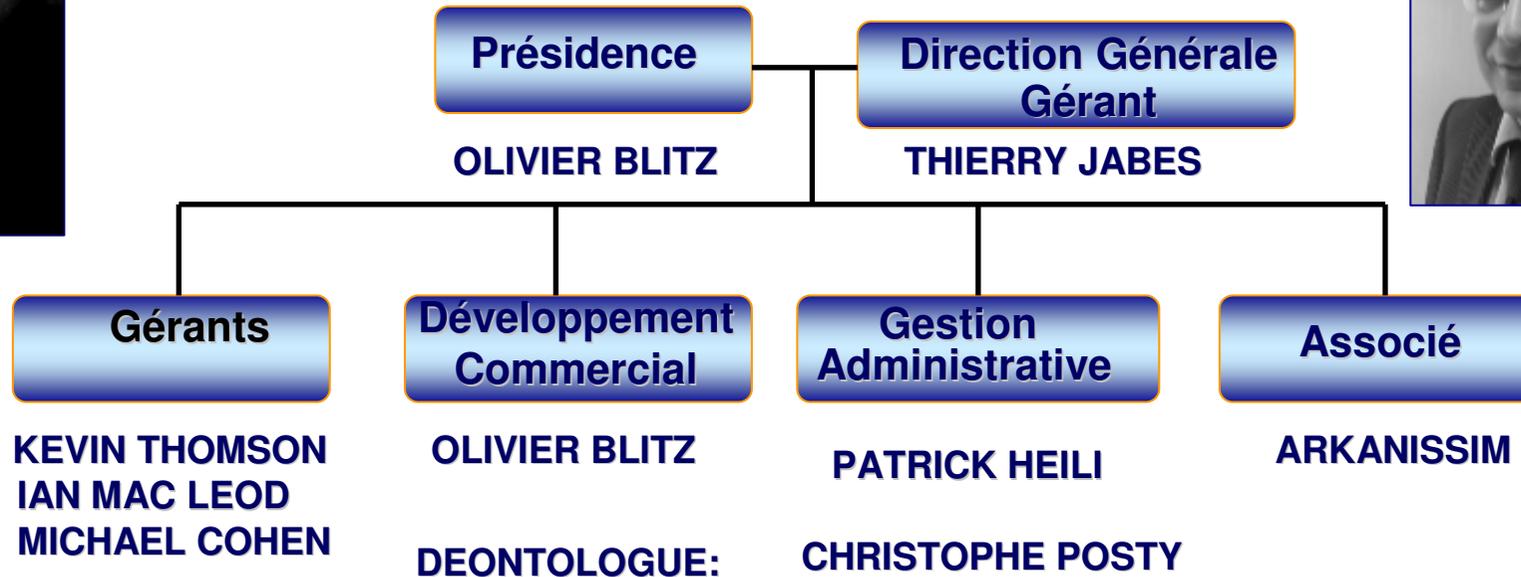
# Sélection de Gérants et de Fonds



## Création de solutions sur Mesure

*Fonds dédiés, Mandats gestion*

# 360 A.M



## EXPERIENCE EN INVESTISSEMENTS

**OLIVIER BLITZ**

**18 ans**

**PDG: relations clients / CGPI et gestion sous mandat.**

**THIERRY JABES**

**19 ans**

**DGD en charge du FCIMT et des fonds dédiés**

**KEVIN THOMSON**

**18 ans**

**Directeur de la gestion en charge des fonds**

**IAN MAC LEOD**

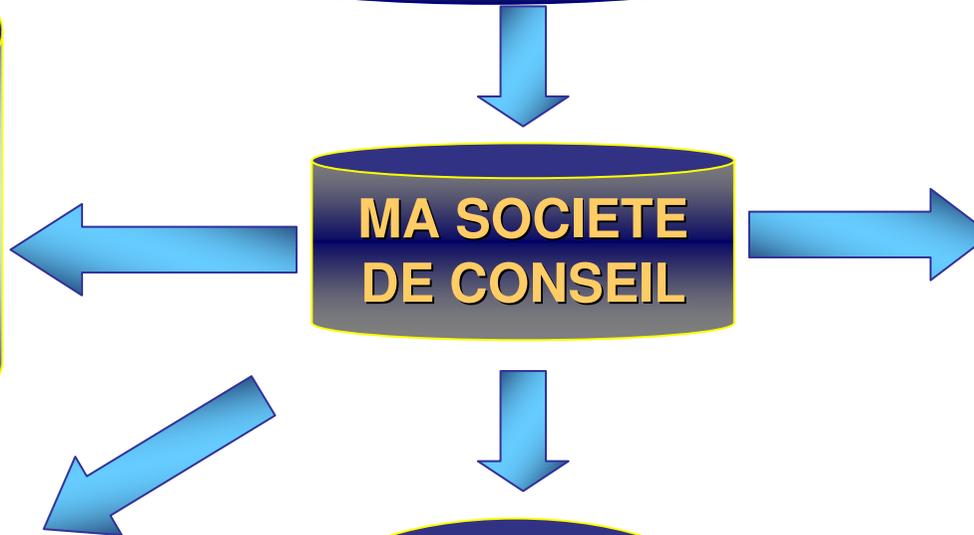
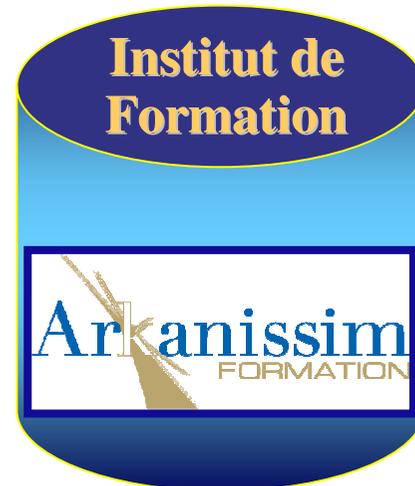
**18 ans**

**Senior Analyst en charge de l'analyse fondamentale.**

**MICHAEL COHEN**

**14 ans**

**Gérant des fonds FLEX**



# 70 MODULES FINANCIERS



**900 HEURES DE FORMATION**

# STAGES METIER

**L'approche  
Patrimoniale**

**Les solutions  
sur mesure**

**Assurances &  
Successions**

**Savoir faire  
Commercial**

**Gestion de son  
Entreprise**

**IR,IS, et ISF**

**Solutions  
d'investissements**

**Solutions  
Immobilières**

**Solutions  
Entreprise**

**Solutions  
Valeurs Mobilières**

# LES STAGES INGENIERIE PATRIMONIALE

I.P 17  
DEONTOLOGIE  
REGLEMENTATION

I.P 13  
LES MARCHES  
FINANCIERS

I.P 14  
TRANSMISSION  
DE L ENTREPRISE

I.P 15  
CHOIX DU CHEF  
D'ENTREPRISE

I.P 16  
LA DECLARATION  
DE REVENUS

I.P 9  
EPARGNE  
SALARIALE

I.P 10  
LA RETRAITE

I.P 11  
GESTION  
IMMOBILIERE

I.P 12  
GESTION DE  
PORTEFEUILLE

I.P 5  
ORGA JURIDIQUE  
DE LA FAMILLE

I.P 6  
FISCALITE  
DU PATRIMOINE

I.P 7  
TECHNIQUES  
DE CREDIT

I.P 8  
ASSURANCE VIE

I.P 1  
ENVIRONNEMENT  
ECONOMIQUE

I.P 2  
BILAN  
PATRIMONIAL

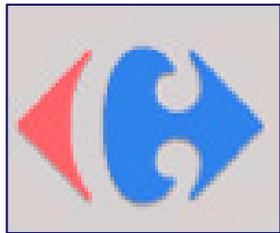
I.P 3  
REGIMES  
MATRIMONIAUX

I.P 4  
ANALYSE  
FINANCIERE

# TRAINING MANAGEMENT



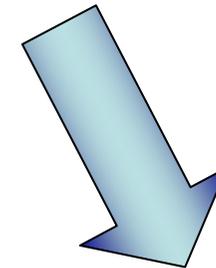
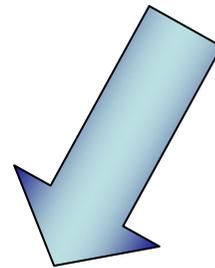
# ARKANISSIM FORMATION



GROUPE  
LCF ROTHSCHILD



# FORMATION EXPERTS COMPTABLES



## 57e Congrès de l'Ordre

Connecter les compétences  
hommes, techniques, langage

**Menu**

- Les ateliers réflexion
- Les ateliers solution
- Les microconférences des kiosques
- Les outils techniques
- Les discours officiels
- Les bonus

- 2540 Congressistes
- 600 Accompagnants
- 130 Partenaires
- 143 Sociétés
- 1500 Exposants  
plus de 1000 visuels Powerpoint projetés pendant les ateliers...

Télécharger gratuitement tous les supports techniques du congrès 2002



© CSOEC - Conseil Supérieur de l'Ordre des Experts-Comptables - 2002

## Congrès national



Les nouvelles dimensions de la profession

# Paris

18 - 19 et 20 septembre 2008





**CESSIONS  
ACQUISITIONS**

# Cession Acquisition

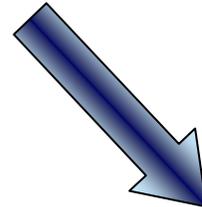
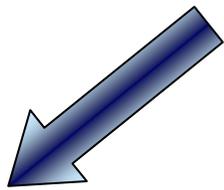


**Céder son entreprise**

**Organiser une opération de croissance externe**

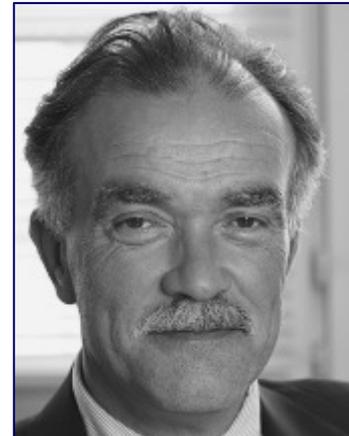
**Devenir chef d'entreprise sans avoir les aléas de la création**

# ALCYONE CAPITAL



**CESSIONS  
ACQUISITIONS**

**INGENIERIE  
PATRIMONIALE**



# Cession Acquisition

**Comprendre et soutenir votre projet de chef d'entreprise**

**Déterminer le prix *par l'utilisation de méthodes d'évaluation spécifiques***

**Rechercher les contreparties intéressantes et intéressées**

**Intermédiaire auprès des contreparties en toute confidentialité**

**Accompagner le chef d'entreprise:  *négociation, paiement, garanties.***

**Rechercher financement et levée de fonds.**

**Définir les dispositions transitoires: *protocole, transfert de propriété.***

**Prévoir les dispositions post –cession: *non-concurrence, non-réembauche.***



**CONJUGUONS NOS TALENTS**

## 1<sup>er</sup> Entretien 30 mn

- Se présenter
- Donner notre vision de leur métier
- Présenter notre activité
- **Annoncer votre objectif**
- Partir avec un test



# L'objectif de l'entretien

1. Nous travaillons souvent vous et moi sur les mêmes clients. Chacun rivé sur notre spécialité sans tenir compte des spécificités des conseils de l'autre.



# L'objectif de l'entretien

1. Nous travaillons souvent vous et moi sur les mêmes clients. Chacun rivé sur notre spécialité sans tenir compte des spécificités des conseils de l'autre.
2. Je joue souvent le rôle de la 2<sup>ème</sup> banque de vos clients et vous ne le savez pas.



# L'objectif de l'entretien

1. nous travaillons souvent vous et moi sur les mêmes clients. Chacun rivé sur notre spécialité sans tenir compte des spécificités des conseils de l'autre.
2. Je joue souvent le rôle de la 2<sup>ème</sup> banque de vos clients et vous ne le savez pas.
3. Il serait plus judicieux pour défendre les intérêts de nos clients et les fidéliser de conjuguer nos talents.



# L'objectif de l'entretien

1. nous travaillons souvent vous et moi sur les mêmes clients. Chacun rivé sur notre spécialité sans tenir compte des spécificités des conseils de l'autre.
2. Je joue souvent le rôle de la 2<sup>ème</sup> banque de vos clients et vous ne le savez pas.
3. Il serait plus judicieux pour défendre les intérêts de nos clients et les fidéliser de conjuguer nos talents.
4. Je n'ai pas la prétention d'avoir des produits et des solutions différentes ou meilleures que mes confrères ou vous dire que je suis le meilleur sur le savoir. Aussi je tente de l'être sur le savoir-faire : Si demain nous collaborons je vous demanderai de juger mon travail sur la qualité de mes services.



## L'objectif de l'entretien

5. Pour parfaire mon savoir et amener un service optimum, je dois m'appuyer sur des compétences externes et complémentaires à mon métier. Pour se faire Je compte notamment sur une collaboration étroite et un travail en confiance avec un homme de l'art tel que vous dans le domaine de l'expertise comptable.



## L'objectif de l'entretien

5. Pour parfaire mon savoir et amener un service optimum, je dois m'appuyer sur des compétences externes et complémentaires à mon métier. Pour se faire Je compte notamment sur une collaboration étroite et un travail en confiance avec un homme de l'art tel que vous dans le domaine de l'expertise comptable.
6. La raison de ma visite est simple, J'ai comme objectif de choisir le professionnel avec lequel je vais collaborer sur les prochaines années. Comme j'ai entendu des éloges à votre sujet par M. X, je viens faire votre connaissance.



## L'objectif de l'entretien

5. Pour parfaire mon savoir et amener un service optimum, je dois m'appuyer sur des compétences externes et complémentaires à mon métier. Pour se faire Je compte notamment sur une collaboration étroite et un travail en confiance avec un homme de l'art tel que vous dans le domaine de l'expertise comptable.
6. La raison de ma visite est simple, J'ai comme objectif de choisir le professionnel avec lequel je vais collaborer sur les prochaines années. Comme j'ai entendu des éloges à votre sujet par M. X, je viens faire votre connaissance.
7. Avant de vous détailler les différents atouts et avantages que nous pouvons réciproquement en tirer, je souhaite savoir si vous êtes ouvert à une collaboration. (SILENCE)



## L'objectif de l'entretien

5. Pour parfaire mon savoir et amener un service optimum, je dois m'appuyer sur des compétences externes et complémentaires à mon métier. Pour se faire Je compte notamment sur une collaboration étroite et un travail en confiance avec un homme de l'art tel que vous dans le domaine de l'expertise comptable.
6. La raison de ma visite est simple, J'ai comme objectif de choisir le professionnel avec lequel je vais collaborer sur les prochaines années. Comme j'ai entendu des éloges à votre sujet par M. X, je viens faire votre connaissance.
7. Avant de vous détailler les différents atouts et avantages que nous pouvons réciproquement en tirer, je souhaite savoir si vous êtes ouvert à une collaboration. (SILENCE)

***Si réponse négative : DEPART***

# réponse positive

- Connaissant particulièrement bien votre métier, je vois cinq intérêts majeurs à notre collaboration

## **Premièrement: Accélérer votre développement**

- Pour accélérer votre développement vous disposez d'une double stratégie:



# réponse positive

- Connaissant particulièrement bien votre métier, je vois cinq intérêts majeurs à notre collaboration

## Premièrement: Accélérer votre développement

- Pour accélérer votre développement vous disposez d'une double stratégie:
- **Externe** → coûteuse à la fois sur le plan financier et humain ( culture).



# réponse positive

- Connaissant particulièrement bien votre métier, je vois cinq intérêts majeurs à notre collaboration

## Premièrement: Accélérer votre développement

- Pour accélérer votre développement vous disposez d'une double stratégie:
- **Externe** → coûteuse à la fois sur le plan financier et humain ( culture).
- **Interne:** → l'impossibilité utiliser la voie royale du démarchage.  
Moi je le peux (régulièrement confronté aux besoins de personnes qui créent leur société ou qui rencontrent des difficultés chroniques avec leur comptable).

*Vous comprenez donc pourquoi je ne peux pas me permettre de me tromper sur ce choix crucial.*

# réponse positive

## Deuxièmement: Notre boss c'est le client

➤ Nos activités: beaucoup de points de jonction.

Vos clients vous interrogent sur des problématiques patrimoniales. Répondre serait souvent dangereux pour diverses raisons:



# réponse positive

## Deuxièmement: Notre boss c'est le client

➤ Nos activités: beaucoup de points de jonction.

Vos clients vous interrogent sur des problématiques patrimoniales. Répondre serait souvent dangereux pour diverses raisons:

➤ Vous ne pouvez vous engager sur un conseil financier en matière d'allocations d'actifs: risqué



# réponse positive

## Deuxièmement: Notre boss c'est le client

➤ Nos activités: beaucoup de points de jonction.

Vos clients vous interrogent sur des problématiques patrimoniales. Répondre serait souvent dangereux pour diverses raisons:

➤ Vous ne pouvez vous engager sur un conseil financier en matière d'allocations d'actifs: risqué

➤ Vous n'avez pas le temps d'analyser et maîtriser l'évolution technologiques des très nombreux produits sur les différents marchés.



# réponse positive

## Deuxièmement: Notre boss c'est le client

➤ Nos activités: beaucoup de points de jonction.

Vos clients vous interrogent sur des problématiques patrimoniales. Répondre serait souvent dangereux pour diverses raisons:

➤ Vous ne pouvez vous engager sur un conseil financier en matière d'allocations d'actifs: risqué

➤ Vous n'avez pas le temps d'analyser et maîtriser l'évolution technologiques des très nombreux produits sur les différents marchés.

➤ Ni même l'évolution des paramètres patrimoniaux de vos clients.



# réponse positive

## Deuxièmement: Notre boss c'est le client

➤ Nos activités: beaucoup de points de jonction.

Vos clients vous interrogent sur des problématiques patrimoniales. Répondre serait souvent dangereux pour diverses raisons:

➤ Vous ne pouvez vous engager sur un conseil financier en matière d'allocations d'actifs: risqué

➤ Vous n'avez pas le temps d'analyser et maîtriser l'évolution technologiques des très nombreux produits sur les différents marchés.

➤ Ni même l'évolution des paramètres patrimoniaux de vos clients.



# réponse positive

## Troisièmement: formons nous ensemble

- Si demain nous faisons le choix de collaborer. Vous allez profiter des nombreux atouts de notre société de formation. Non pas pour faire de vous un spécialiste de la gestion de patrimoine mais régulièrement par des modules de formation d'une heure, vous informer des changements et des nouvelles opportunités. Ceci bien sûr gracieusement, pour vous et vos collaborateurs. J'aurais l'occasion d'y revenir lors d'un rendez-vous ultérieur.



# réponse positive

## Troisièmement: formons nous ensemble

- Si demain nous faisons le choix de collaborer. Vous allez profiter des nombreux atouts de notre société de formation. Non pas pour faire de vous un spécialiste de la gestion de patrimoine mais régulièrement par des modules de formation d'une heure, vous informer des changements et des nouvelles opportunités. Ceci bien sûr gracieusement, pour vous et vos collaborateurs. J'aurais l'occasion d'y revenir lors d'un rendez-vous ultérieur.
- En contre partie j'aurais besoin de profiter de votre savoir sur des thèmes ponctuels afin de trouver chez mes prospects et clients des points d'ancrages susceptibles de vous les présenter.

# réponse positive

## Quatrièmement: Redécouvrez vos dossiers différemment

- Quand vous allez poser de nouvelles questions à vos clients vous allez souvent regarder différemment vos dossiers source d'inspiration pour de nouveaux services.



# réponse positive

## Quatrièmement: Redécouvrez vos dossiers différemment

- Quand vous allez poser de nouvelles questions à vos clients vous allez souvent regarder différemment vos dossiers source d'inspiration pour de nouveaux services.
- En travaillant vos clients sur mon registre, je vais lever des problématiques jusqu'ici insoupçonnées et vous informer régulièrement des choix proposés et des options retenues.



# réponse positive

## Cinquièmement: Optimisez votre temps... et votre argent

- Un partenariat ne doit pas se résumer au fait de me présenter vos clients et vous verser de l'argent.
- Vous n'avez pas attendu après moi pour savoir comment obtenir des honoraires.



# réponse positive

## Cinquièmement: Optimisez votre temps... et votre argent

- Un partenariat ne doit pas se résumer au fait de me présenter vos clients et vous verser de l'argent.
- Vous n'avez pas attendu après moi pour savoir comment obtenir des honoraires.
- Cependant La plupart de vos missions sont rémunérées en honoraires au coût horaire consacré à chaque dossier. X heures passées = X honoraires perçus.



# réponse positive

## Cinquièmement: Optimisez votre temps... et votre argent

- Un partenariat ne doit pas se résumer au fait de me présenter vos clients et vous verser de l'argent.
- Vous n'avez pas attendu après moi pour savoir comment obtenir des honoraires.
- Cependant La plupart de vos missions sont rémunérées en honoraires au coût horaire consacré à chaque dossier. X heures passées = X honoraires perçus.
- Autour de vous j'observe beaucoup de professions libérales qui valorisent avec beaucoup d'efficacité leurs compétences



## réponse positive

- L'avocat qui donne au chef d'entreprise ou au particulier un conseil judiciaire susceptible de lui faire économiser 1 M€ sur un procès mal engagé va percevoir 30 K€ pour deux heures de conseil. Et de surcroît le chef d'entreprise va chaleureusement le remercier.



# réponse positive

- L'avocat qui donne au chef d'entreprise ou au particulier un conseil judiciaire susceptible de lui faire économiser 1 M€ sur un procès mal engagé va percevoir 30 K€ pour deux heures de conseil. Et de surcroît le chef d'entreprise va chaleureusement le remercier.
- Pourquoi se contenter d'être rémunéré 30 € pour 15 minutes de facturation lorsque vous faites faire le bon choix au chef d'entreprise. Par une démonstration judiciaire vous changez la physionomie de ses résultats futurs ?



# réponse positive

- Ma volonté est de tisser avec vous, non pas des liens ponctuels, mais une véritable relation de confiance durable. Pour cela, nous avons besoin de deux éléments incontournables :
- Juger de nos compétences réciproques.
- Apprendre à nous connaître et nous apprécier.



# réponse positive

- Ma volonté est de tisser avec vous, non pas des liens ponctuels, mais une véritable relation de confiance durable. Pour cela, nous avons besoin de deux éléments incontournables :
- Juger de nos compétences réciproques.
- Apprendre à nous connaître et nous apprécier.
- **Afin de gagner du temps je vous propose un test pour vérifier ma compétence. Prenons un cas d'école :**



# réponse positive

- Ma volonté est de tisser avec vous, non pas des liens ponctuels, mais une véritable relation de confiance durable. Pour cela, nous avons besoin de deux éléments incontournables :
- Juger de nos compétences réciproques.
- Apprendre à nous connaître et nous apprécier.
- Afin de gagner du temps je vous propose un test pour vérifier ma compétence. Prenons un cas d'école :
- **Je ne veux connaître ni le nom, ni l'adresse de l'un de vos clients, mais simplement ses objectifs, ses moyens et ses problématiques.**



# réponse positive

- Ma volonté est de tisser avec vous, non pas des liens ponctuels, mais une véritable relation de confiance durable. Pour cela, nous avons besoin de deux éléments incontournables :
- Juger de nos compétences réciproques.
- Apprendre à nous connaître et nous apprécier.
- **Afin de gagner du temps je vous propose un test pour vérifier ma compétence. Prenons un cas d'école :**
- Je ne veux connaître ni le nom, ni l'adresse de l'un de vos clients, mais simplement ses objectifs, ses moyens et ses problématiques.
- **Je vous présenterai lors de notre prochain entretien les stratégies que je suis capable de développer et de mettre en place**

**FIN DU VISUEL**



# Les 5 atouts de notre partenariat

- **Accélérez votre développement**
  - **Fidélisez vos clients**
  - **Formons nous ensemble**
  - **Redécouvrez vos dossiers différemment**
  - **Optimisez votre temps... et votre argent**
- 

# Un Partenariat qui crée de la richesse

## POUR VOUS

- Un développement accéléré
- Des clients satisfaits
- Un accroissement de votre influence
- Une valorisation par des compétences multiples
- Un appui sur des domaines complémentaires
- Un partenariat durable
- Des informations permanentes
- Des formations à disposition
- Optimisation: « time is business »

## POUR LE CLIENT

- L'assistance de deux professionnels compétents
- Un Conseil adapté
- Des réponses à des problématiques multiples
- Une Personnalisation de l'investissement
- Des professionnels et des produits sélectionnés
- Un accompagnement durable
- Des informations permanentes
- Des formations à disposition

*« Pour avoir la préférence,  
il faut faire la différence »*



ARKANISSIM FINANCE  
OUVRE DE  
NOUVEAUX HORIZONS  
À VOTRE  
PATRIMOINE.

**Arkanissim**  
FINANCE  
PARTENAIRE DE VOTRE DÉVELOPPEMENT



*Les miracles sont accomplis*

*par des hommes unis*



## 2<sup>ème</sup> Entretien 30 mn

- Présenter le cas d'école
- Obtenir le rendez-vous



## 2<sup>ème</sup> Entretien 30 mn

- **Présenter le cas d'école**
- Obtenir le rendez-vous



## 2ème Entretien 30 mn

- **Présentation d'un plan de gestion**



## 2ème Entretien 30 mn

- **Présentation d'un plan de gestion**
- **Approche économique: Outil d'allocation d'actifs**



## 2ème Entretien 30 mn

- **Présentation d'un plan de gestion**
- **Approche économique:** Outil d'allocation d'actifs
- **Approche civile:**
  1. Incidence d'une donation dernier vivant.
  2. Calcul successoral



## 2ème Entretien 30 mn

- **Présentation d'un plan de gestion**
- **Approche économique:** Outil d'allocation d'actifs
- **Approche civile:**
  1. Incidence d'une donation dernier vivant.
  2. Calcul successoral
- **Approche fiscale**
  1. ISF
  2. IRPP

## 2<sup>ème</sup> Entretien 30 mn

- Présenter le cas d'école
- **Obtenir le rendez-vous**



# Obtenir le rendez vous prospect

- Voyez-vous l'intérêt d'adapter à chaque personne une allocation d'actifs personnalisée ? **OUI**



# Obtenir le rendez vous prospect

- Voyez-vous l'intérêt d'adapter à chaque personne une allocation d'actifs personnalisée ? **OUI**
- Voyez-vous l'incidence en cas de disparition prématurée pour les ayants droits? **OUI**



# Obtenir le rendez vous prospect

- Voyez-vous l'intérêt d'adapter à chaque personne une allocation d'actifs personnalisée ? **OUI**
- Voyez-vous l'incidence en cas de disparition prématurée pour les ayants droits? **OUI**
- Voyez-vous toutes les économies fiscales potentielles sur la durée? **OUI**



# Obtenir le rendez vous prospect

- Voyez-vous l'intérêt d'adapter à chaque personne une allocation d'actifs personnalisée ? **OUI**
- Voyez-vous l'incidence en cas de disparition prématurée pour les ayants droits? **OUI**
- Voyez-vous toutes les économies fiscales potentielles sur la durée? **OUI**
- Comprenez vous toute l'utilité de notre complémentarité? **OUI**



# Obtenir le rendez vous prospect

- Voyez-vous l'intérêt d'adapter à chaque personne une allocation d'actifs personnalisée ? **OUI**
- Voyez-vous l'incidence en cas de disparition prématurée pour les ayants droits? **OUI**
- Voyez-vous toutes les économies fiscales potentielles sur la durée? **OUI**
- Comprenez vous toute l'utilité de notre complémentarité? **OUI**
- Souhaitez-vous être présent lors du premier entretien avec ce client quand je vais préciser les données approximatives que nous avons prises ou plutôt assister au rendez-vous suivant lorsque je présenterais les économies potentielles et les solutions à développer ?



# Obtenir le rendez vous prospect

- Voyez-vous l'intérêt d'adapter à chaque personne une allocation d'actifs personnalisée ? **OUI**
- Voyez-vous l'incidence en cas de disparition prématurée pour les ayants droits? **OUI**
- Voyez-vous toutes les économies fiscales potentielles sur la durée? **OUI**
- Comprenez vous toute l'utilité de notre complémentarité? **OUI**
- Souhaitez-vous être présent lors du premier entretien avec ce client quand je vais préciser les données approximatives que nous avons prises ou plutôt assister au rendez-vous suivant lorsque je présenterais les économies potentielles et les solutions à développer ?
- Je vous laisse le soin de l'appeler afin que nous accordions nos agendas.
- Convenons d'un prochain entretien pour débriefer mes rendez-vous et vous présenter plus concrètement notre partenariat et votre adhésion à notre club de partenaires privilégiés

## 3ème Entretien 30 mn

- Débriefing du RDV
- Présentation du club
- Signature d'une convention
- Prendre un nouveau RDV Prospect

## 1<sup>er</sup> Entretien 30 mn

- Se présenter
- Donner notre vision de leur métier
- Annoncer votre objectif
- Présenter notre activité
- **Partir avec un test**

## 1<sup>er</sup> Entretien 30 mn

- Se présenter
- Donner notre vision du métier
- Annoncer
- Présenter l'activité
- **Partir avec un test**

**SEDUIRE**

## 2<sup>ème</sup> Entretien 30 mn

- Présenter le cas d'école
- **Obtenir le rendez-vous**

## 1<sup>er</sup> Entretien 30 mn

- Se présenter
- Donner notre vision de l'entreprise et du métier
- Annoncer l'offre
- Présenter l'entreprise et l'activité
- **Partir avec un test**

**SEDUIRE**

## 2ème Entretien 30 mn

➤ Pré  
**CREDIBILISER**  
face-VOUS

## 1er Entretien 30 mn

- Se présenter
- Donner notre vision de notre métier
- Annoncer
- Présenter notre activité
- **Partir avec un test**

**SEDUIRE**

### 3<sup>ème</sup> Entretien 30 mn

- Débriefing du RDV
- Présentation du club
- **Signature d'une convention**
- **Prendre un nouveau RDV Prospect**

### 2<sup>ème</sup> Entretien 30 mn

- Pré  
**CREDIBILISER**  
face-VOUS

### 1<sup>er</sup> Entretien 30 mn

- Se présenter
  - Donner notre vision de notre métier
  - Annoncer
  - Présenter notre activité
  - **Partir avec un test**
- SEDUIRE**

