

Partie à éventuellement laisser au client

Etude patrimoniale M. et Mme. SMITH

Préalable : Compléter le tableau des masses patrimoniales et imprimer les graphiques.
Compléter les simulations nécessaires et les imprimer.

1°) Introduction.

- Remercier pour la qualité des échanges précédents et pour la confiance accordée jusqu'ici
- Revenir rapidement sur la phase, l'objectif des clients ainsi que sur les points particuliers évoqués précédemment.
- Rappeler l'objectif de ce rendez-vous et le déroulé de l'entretien à venir.

2°) Situation patrimoniale (s'appuyer sur les graphiques)

a) Répartition

- Rappeler que « seule une diversification judicieuse..... »
- Préparer un commentaire argumenté sur la répartition, faire ressortir les points positifs ainsi que les axes de progrès.
- Faire une mini conclusion qui, en s'appuyant sur les axes de progrès, fera ressortir un premier axe de travail (faire adhérer le client !)

b) Situation successorale / Protection familiale

- Sortir les simulations (ne pas hésiter à faire des simulations comparatives pour votre argumentaire)
- Préparer un commentaire argumenté sur la situation successorale, faire ressortir les points positifs ainsi que les axes de progrès.
- Faire une mini conclusion qui, en s'appuyant sur les axes de progrès, fera ressortir un autre axe de travail (faire adhérer le client !)

c) Situation fiscale.

- Préparer un commentaire argumenté sur la situation vis à vis de l'impôt, faire ressortir les points positifs ainsi que les axes de progrès.
- Faire une mini conclusion qui, en s'appuyant sur les axes de progrès, fera ressortir un autre axe de travail (faire adhérer le client !)

d) Retraite.

- S'appuyer sur une simulation retraite.
- Préparer un commentaire argumenté sur la situation vis à vis de la retraite, faire ressortir les points positifs ainsi que les axes de progrès.
- Faire une mini conclusion qui, en s'appuyant sur les axes de progrès, fera ressortir un autre axe de travail (faire adhérer le client !)

d) Civil (si nécessaire)

- Préparer un commentaire argumenté sur la situation civile, faire ressortir les points positifs ainsi que les axes de progrès.
- Faire une mini conclusion qui, en s'appuyant sur les axes de progrès, fera ressortir un autre axe de travail (faire adhérer le client !)

2°) Résumé

- Faire ici un rapide résumé de votre argumentaire qui fera essentiellement ressortir les différents axes de travail déterminés plus haut.
(Attention, ce résumé devra logiquement appuyer la solution que vous allez proposer ou la stratégie patrimoniale que vous aurez décidé de présenter à votre client)

3°) Fermeture

Avant de présenter les différentes solutions possibles, reformuler avec le client ses motivations et ses moyens afin de s'assurer que la réflexion est toujours cohérente.

La fermeture fera logiquement ressortir :

- Phase
- Objectif
- Moyens
- Critères de la solution idéale
- Personnes prenant la décision
- Papiers nécessaires à la signature

Faire adhérer le client !

4°) Solution

Faire ici un résumé de la (ou des) solution proposée en faisant ressortir tous les points positifs au regard de votre argumentaire et des critères du client.

Partie commerciale : à ne pas montrer au client

ATOUTS	HANDICAPS

Noter ici tous les éléments formels et informels qui sont positifs pour vous et votre proposition

Noter ici tous les éléments formels et informels qui risquent de vous gêner et d'être un frein à la signature

Sur quoi vais-je insister ?

Réfléchir à tous les éléments positifs sur lesquels vous pouvez appuyer pour bien renforcer l'impact de votre proposition (logiquement en cohérence avec « les atouts »)

Annexes à la proposition

Noter ici les éléments annexes à la proposition que vous ne devez pas oublier pour réussir votre rv (ex : subtilité administrative, calcul de GBF, etc....)

Alternatives

Prévoir ici au moins 2 alternatives de signature (fin de proposition, fin de traitement d'objection, etc...)

Les objections.

Rappel de la méthode :

- Recul / Silence
- Faire préciser
- Sonder
- Isoler
- Répondre :
 - a) Questions destabilisatrices
 - b) Images
 - c) Technique

Noter ici toutes les objections que vous êtes susceptibles de rencontrer (logiquement en cohérence avec « les handicaps ») et la façon dont vous allez les traiter.