

L'INSTITUT DE FORMATION DE LA BOURSE DE TUNIS



ORGANISE UN SEMINAIRE SUR

GESTION DE PORTEFEUILLE CLIENTS

ET APPROCHE PATRIMONIALE

SEMINAIRE PONCTUE DE NOMBREUX CAS PRATIQUES

08 & 09 DECEMBRE 2022

HOTEL LAÏCO – TUNIS

Tarif : 980 DT/ HT

(Pause café et déjeuner)

(TVA 19 %)

ANIME PAR

M. Slim Hédi CHEKILI

Consultant en Marketing bancaire & Stratégie

Ex Directeur Général de la banque ABC

Ex-Directeur Stratégie et Développement - UBCI



www.ifbt.tn



(+216) 71 340 815



contact@ifbt.tn

OBJECTIFS

- Maîtriser la démarche visant à adapter une offre commerciale aux besoins et attentes d'un « Client Particulier » à fort potentiel dans un souci de fidélisation et de rentabilisation
- Se familiariser avec les évolutions des attentes des « Particuliers » à forte valeur et l'approche requise en matière de conseil en gestion patrimoniale
- Mettre en pratique les méthodes et outils applicables face à un « Client Particulier » Haut de Gamme formulant un certain nombre de préoccupations en matière patrimoniale

PUBLIC CIBLE

- Programme de deux journées à destination d'une population de Conseillers Clientèle Particuliers et Professionnels en activité ou appelés à exercer ce métier dans différentes catégories d'établissements financiers.

FORMATEUR

M. Slim Hédi CHEKILI

- Consultant-Partenaire chez AMEF Consulting. Il intervient en tant qu'expert en Stratégie et Marketing Bancaire.
- Ex Directeur Général de la **banque ABC**
- Ex Directeur du Développement Commercial et de la Stratégie et du Développement - **UBCI**

PROGRAMME - JOURNEE DU 08 DECEMBRE 2022

08H45-09H00	Accueil des Participants
09h00-11h00	<p>Généralités sur le Marché des Particuliers et des Professionnels à titre privé</p> <ul style="list-style-type: none">• La Segmentation des Particuliers et Professionnels• Les Enjeux liés au Marché des Particuliers et Professionnels <p>La Gestion de Portefeuille Clients Particuliers</p> <ul style="list-style-type: none">• Les Univers de Besoins des Particuliers et Professionnels à titre privé• La Stratégie Relationnelle : fondements et objectifs• Le Métier de Conseiller de Clientèle• La Démarche Marketing Portefeuille Clients
11h00-11h15	Pause-café
11h15-14h00	<p>Introduction à la Gestion Patrimoniale</p> <ul style="list-style-type: none">• Une Approche Globale du Client• La Découverte de la Situation du Client• L'Analyse-Diagnostic de la Situation du Client• Les Préconisations <p>Le Développement du Patrimoine</p> <ul style="list-style-type: none">• Les Actifs Patrimoniaux• Les Leviers de Développement du Patrimoine• Les Outils de la Gestion Patrimoniale <p>Conclusion/Synthèse de la Journée</p>
14h00	Déjeuner

PROGRAMME - JOURNEE DU 09 DECEMBRE 2022

08H45-09H00	Accueil des Participants
09h00-11h00	<p>Gestion Patrimoniale et Domaines de Compétences</p> <ul style="list-style-type: none">• Le Champ Juridique et Fiscal• La Culture Risque• La Culture Titres et Bourse <p>Cas Application</p> <ul style="list-style-type: none">• Elaboration du Dossier Client Patrimonial• Identification Objectifs /Préoccupations du Client• Analyse Diagnostic de la Rentabilité Client• Analyse Diagnostic du Bilan Patrimonial
11h00-11h15	Pause-café
11h15-14h00	<p>Cas Application(suite)</p> <ul style="list-style-type: none">• Analyse-Diagnostic de la Situation Budgétaire• Simulation Situation Budgétaire Prévisionnelle• Formulation de Préconisations <p>Conclusion/Synthèse de la journée</p>
14h00	Déjeuner

