

PROGRAMME DE FORMATION

Bootcamp efficacité commerciale - Opportunités fiscales et financières de fin d'année

Thème	Bootcamp efficacité commerciale - Détecter, formaliser et concrétiser les opportunités fiscales et financières de fin d'année auprès de la clientèle patrimoniale
Durée	10 heures - 2 jours (Jour 1 : 13h30-17h - 3h30 / Jour 2 : 9h-12h30 et 13h30-17h - 7h)
Public visé	Conseillers en Gestion de Patrimoine (CGP), Conseillers en Investissements Financiers (CIF), Courtiers en Assurance, IOBSP - tous CGP en exercice
Prérequis	Exercer une activité de conseil en gestion de patrimoine ou en investissement financier. Connaissances de base en fiscalité du particulier et en produits patrimoniaux (assurance vie, PER, immobilier).
Effectifs	15 stagiaires maximum par session
Modalités d'accès	Sur inscription à lorren.bargain@orion-executiveschool.fr
Délais d'accès	15 jours ouvrés minimum avant le début de la formation
Lieu	Site HOCHÉ - 58, avenue Hoche, 75008 Paris
Tarif	490 € par stagiaire - en cours d'inscription à l'exonération de TVA
Dates de la prochaine session	5 et 6 novembre 2026
Formateur	Mathieu BECKER – Directeur Orion Executive School, Hélène Lamon et Thierry Prabonneau, Directeurs Généraux Entrepreneurs by O
Contact	lorren.bargain@orion-executiveschool.fr
Accessibilité handicap	Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Contact référent handicap : Alexandre Boutin - alexandre.boutin@lafinancieredorion.fr

1. OBJECTIF GÉNÉRAL DE LA FORMATION

Permettre au conseiller en gestion de patrimoine d'aborder la fin d'année comme une fenêtre commerciale stratégique. La formation combine actualisation technique sur les principales opportunités fiscales et financières de fin d'année (réduction d'IR, optimisation IFI, versements PER, arbitrages assurance vie, plus-values) et entraînement à la posture commerciale (détection des leviers chez le client, formalisation de la préconisation, conduite du rendez-vous, traitement des objections). À l'issue des 10 heures, le stagiaire repart avec une méthodologie opérationnelle et un plan d'action pour activer sa clientèle avant le 31 décembre.

2. OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Identifier les principales opportunités fiscales de fin d'année exploitables auprès de la clientèle patrimoniale (réduction d'IR, IFI, déficits, plafonds de niches, arbitrages PFU/barème).
- Construire une préconisation argumentée sur les placements de fin d'année (versement PER, arbitrage assurance vie, FCPI/FIP, dons aux œuvres,).
- Détecter les signaux d'opportunité dans le dossier client et structurer une approche commerciale ciblée par segment patrimonial.

- Conduire un rendez-vous de fin d'année orienté action : prise de contact, diagnostic rapide, proposition de valeur, traitement des objections, closing.
- Planifier et piloter une campagne commerciale de fin d'année sur son portefeuille (segmentation, séquençage, indicateurs de suivi).

3. CONTENU DÉTAILLÉ

Le programme alterne apports techniques, cas pratiques sur dossiers types et entraînements à la conduite d'entretien. Les participants travaillent sur des situations clients représentatives de leur portefeuille.

Jour 1 - Cartographier les opportunités de fin d'année (3h30)

Après-midi (3h30) - Panorama des opportunités fiscales et financières

- Ouverture et tour de table (30 min) : présentation des participants, recueil des attentes, présentation du fil rouge pédagogique et des dossiers clients qui serviront d'appui aux travaux.
- Séquence 1 (1h30) - Panorama des opportunités fiscales de fin d'année : réduction d'impôt sur le revenu (dons, emploi à domicile, garde d'enfants), plafonnement global des niches fiscales, arbitrage PFU versus barème sur les revenus de capitaux mobiliers, opportunités de purge fiscale, déficits fonciers et BIC, réduction d'IFI (dons, démembrement). Repérage des dispositifs encore activables avant le 31 décembre.
- Séquence 2 (1h30) - Panorama des opportunités financières et patrimoniales de fin d'année : versement PER (déductibilité, plafonds, transferts), arbitrages assurance vie (PFU, abattement de 4 600/9 200 €, contrat-cible), FCPI/FIP et réductions d'IR Madelin, dispositifs Girardin (industriel et logement social), opportunités immobilières (LMNP, déficit foncier, SCPI à crédit).

Jour 2 - Activer la clientèle et construire son plan d'action (6h30)

Matin (3h30) - Détection des opportunités et structuration de la préconisation

- Séquence 3 (1h30) - Détecter les opportunités dans le dossier client : grille de lecture rapide d'un dossier patrimonial (TMI, revenus, structure des actifs, situation familiale, IFI), identification des signaux d'opportunité, segmentation du portefeuille en cibles prioritaires (clients à fort potentiel fiscal, clients en sous-investissement PER, clients en attente d'arbitrage).
- Cas pratique 1 (1h00) : analyse en sous-groupes de 3 dossiers clients types (couple TMI 41% avec enfants, dirigeant TNS, retraité IFI). Identification des leviers de fin d'année et hiérarchisation des préconisations.
- Séquence 4 (1h00) - Formaliser la préconisation : structuration du document de préconisation (situation, objectif, dispositif, gain attendu, points de vigilance), articulation avec le devoir de conseil et le formalisme DDA, intégration des justificatifs.

Après-midi (3h00) - Conduite d'entretien et plan d'action commercial

- Séquence 5 (1h30) - Conduite du rendez-vous de fin d'année : structure type de l'entretien (ouverture, diagnostic, proposition, traitement des objections, closing), posture commerciale, formulations qui engagent, gestion du timing (les rendez-vous de fin d'année sont courts).
- Cas pratique 2 (1h00) - Mises en situation en binômes : entraînement à la conduite d'entretien sur les 3 dossiers types travaillés le matin. Grille d'observation, débriefing collectif, points de progrès individuels.
- Séquence 6 (30 min) - Construction de son plan d'action de fin d'année : segmentation de son propre portefeuille, séquençage des prises de contact (priorités, canaux, scripts d'approche), indicateurs de suivi (taux de RDV, taux de transformation, montants souscrits). Template fourni.
- QCM final d'évaluation des acquis et bilan de la formation.

4. MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Élément	Détail
Méthodes	Format bootcamp : pédagogie active alternant apports techniques courts (séquences de 1h à 1h30), cas pratiques en sous-groupes sur dossiers clients types et mises en situation commerciales en binômes. Trois dossiers clients fil rouge (couple TMI 41% avec enfants, dirigeant TNS, retraité IFI) traités sur l'ensemble de la formation. Travail individuel sur son propre portefeuille lors de la séquence finale de construction du plan d'action.

Supports	Livret pédagogique complet : fiches techniques de synthèse sur chaque dispositif (PER, AV, FCPI/FIP, Girardin, déficits, dons), mémo opérationnel par segment de clientèle. Trois dossiers clients fil rouge avec données complètes. Template de préconisation, template de plan d'action commercial, grilles d'observation pour les mises en situation. Supports numériques accessibles après la formation.
Moyens techniques	Salle de formation au site Hoche équipée (vidéoprojecteur, paperboard, Wi-Fi). Espace dédié aux travaux en sous-groupes et aux mises en situation. Matériel pédagogique fourni.
Encadrement	Formateurs : Mathieu BECKER, Directeur Orion Executive School, Hélène LAMON et Thierry Prabonneau, Directeurs Généraux Entrepreneurs by O Animation en présentiel sur l'intégralité des 10 heures.

5. MODALITÉS D'ÉVALUATION

Temps	Modalité
Évaluation diagnostique	Tour de table en ouverture et recueil des attentes individuelles permettant d'ajuster les approfondissements et les exemples au profil des participants.
Évaluation formative	Cas pratiques en sous-groupes avec restitution et débriefing collectif, mises en situation en binômes avec grille d'observation, échanges questions-réponses tout au long de la formation.
Évaluation sommative	QCM final d'évaluation des acquis en fin de Jour 2. Présentation par chaque stagiaire de son plan d'action commercial individuel en restitution finale.
Évaluation de satisfaction	Questionnaire à chaud remis en fin de formation et enquête à froid à J+30 pour mesurer l'impact sur la pratique commerciale (notamment le nombre de rendez-vous de fin d'année réalisés et concrétisés).

6. DISPOSITIF DE SUIVI

- Feuilles d'émargement signées par demi-journée par le stagiaire et le formateur.
- Attestation de fin de formation remise au stagiaire.
- Certificat de réalisation de l'action de formation transmis au financeur le cas échéant.
- Archivage du dossier complet (convocations, émargements, évaluations, attestations, enquêtes de satisfaction) selon les obligations Qualiopi.

7. ACCESSIBILITÉ ET HANDICAP

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Des aménagements individualisés peuvent être mis en place sur demande (supports adaptés, accessibilité des locaux du site Hoche, modalités d'évaluation aménagées). Merci de contacter notre référent handicap le plus tôt possible - idéalement dès l'inscription - afin d'étudier ensemble les aménagements nécessaires.

Réfèrent handicap : Alexandre Boutin - alexandre.boutin@lafinancieredorion.fr

8. MENTIONS LÉGALES

Orion Executive School - SAS au capital de 50 000 € - SIREN 102 712 205 R.C.S. Paris

58, avenue Hoche - 75008 Paris

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 11757623575 auprès du préfet de région d'Ile-De-France. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Code programme : PRO-OSE-002 Bootcamp efficacité commerciale

Date de mise à jour du programme : mai 2026