

OBJECTIFS

- Améliorer ses connaissances produits financiers
- Connaître les principaux produits spécifiques proposés par mon établissement
- Améliorer ses ventes et se démarquer de la concurrence

CONTENU DE LA FORMATION

Introduction :

Point macro économique et situation des marchés financiers

Les différentes options de compte titres :

- Le CTO
- Le PEA et son fonctionnement (de l'ouverture à la clôture)

Les différents produits financiers à commercialiser :

- Les titres classiques (actions, obligations...)
- Les opcv

La Fiscalité des produits financiers :

- Le PFO, le PFU, l'imposition au barème
- Les plus values
- Les prélèvements sociaux

Les places financières :

- Les principaux indices boursiers
- Les différentes bourses étrangères

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Cas pratiques, exemples, utilisation des pc connectés à la bourse

PUBLICS

- Gestionnaire de Clientèle Particuliers
- Toute personne en contact avec la clientèle des particuliers

PRÉREQUIS

Aucun

ÉVALUATION

Quiz de rétention final

FORMATEURS

Nos formateurs sont tous issus du monde de la banque et de l'assurance.

(Liste non exhaustive)



DURÉE : 14 h

MOYENS TECHNIQUES :

PWP paper board Eventuellement micro Learning

PRIX : 1 750 €/ groupe

Maxi : 12 participants

LIEU : En présentiel