

Banque privée : adoptez une posture commerciale d’expert pour développer une relation client haut de gamme

Lien : https://maroc-performance.com/formation/banque-privee-adoptez-une-posture-commerciale-dexpert-pour-developper-une-relation-client-haut-de-gamme

DURÉE
5 jours (35h)

RÉFÉRENCE
FA61

CATÉGORIE
Environnement Bancaire Et Crédit

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Comprendre les spécificités de la banque privée
- Adopter une posture commerciale adaptée aux clients patrimoniaux
- Développer une relation de confiance durable
- Maîtriser les techniques d’entretien commercial haut de gamme
- Améliorer la qualité du conseil financier
- Développer les compétences de vente de solutions complexes
- Optimiser le développement du portefeuille client
- Respecter les exigences éthiques et réglementaires

👥 POUR QUI ?

- ✔ Conseillers en banque privée
- ✔ Chargés de clientèle patrimoniale
- ✔ Banquiers privés
- ✔ Conseillers en gestion de patrimoine
- ✔ Responsables commerciaux bancaires
- ✔ Directeurs d’agence bancaire
- ✔ Toute personne évoluant dans la relation client haut de gamme

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Comprendre l’environnement de la banque privée

- Spécificités de la banque privée
- Typologie des clients fortunés (HNWI, UHNWI)
- Enjeux de la relation patrimoniale

2 / Les attentes des clients patrimoniaux

- Exigence de personnalisation
- Recherche de confiance et de confidentialité
- Attentes en matière de performance et de conseil

3 / Positionnement du conseiller en banque privée

- Rôle du banquier privé
- Posture d’expert-conseil vs vendeur
- Création de valeur dans la relation client

4 / Techniques de communication commerciale

- Écoute active et questionnement structuré
- Reformulation et compréhension des besoins
- Adaptation du discours au profil client

5 / Construction d’une relation de confiance durable

Maroc Performance

- Gestion de la confiance et de la crédibilité
- Approche long terme de la relation client
- Fidélisation des clients patrimoniaux

6 / Maîtrise de l’entretien commercial

- Préparation des entretiens clients
- Conduite de rendez-vous haut de gamme
- Gestion des objections et situations sensibles

7 / Conseil en allocation d’actifs

- Compréhension des produits financiers
- Propositions adaptées au profil de risque
- Vision globale du patrimoine

8 / Vente de solutions complexes

- Assurance-vie, gestion sous mandat, produits structurés
- Approche orientée besoins clients
- Explication pédagogique des solutions

9 / Développement du portefeuille client

- Prospection et recommandations
- Réseautage et développement commercial
- Stratégies de croissance en banque privée

10 / Éthique, conformité et posture professionnelle

- Confidentialité et devoir de conseil
- Conformité réglementaire
- Image et crédibilité du conseiller

Maroc Performance

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

12 au 18 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
08 au 12 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
03 au 07 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
28 Juin au 02 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca
23 au 27 Août 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance