



Marché de la Gestion Privée



CONSEILLER
GESTION
PRIVÉE



CONSEILLER
GESTION
PRIVÉE



Marché de la Gestion Privée



GROUPE BPCE

Coopératifs, banquiers et assureurs autrement.





Conseiller Gestion Privée

MARCHÉ DE LA GESTION PRIVÉE

Enjeux du métier

- ◆ Il gère et développe un portefeuille de clients relevant du marché de la Gestion Privée : vente de produits et services, prospection pour développer sa clientèle et suivi de la relation clientèle selon les postures associées à ce segment de clientèle.
- ◆ Il incarne l'Esprit de service et est garant de la satisfaction clientèle.

Principales missions

- ◆ Prospection et développement du portefeuille et des relations clients.
- ◆ Vente de produits et services.
- ◆ Gestion et suivi de la relation clientèle.
- ◆ Développement de la satisfaction client.
- ◆ Promotion de l'activité.

Compétences essentielles

MÉTIERS

CONNAISSANCE
DES PRODUITS
ET SERVICES

CONSEIL ET
EXPERTISE

EXPERTISE
GESTION DE
PATRIMOINE

MÉTHODES
DE VENTES

RÈGLEMENTATION
BANCAIRE

DIGITALES

CONNAÎTRE ET
SAVOIR UTILISER LES
SERVICES BANCAIRES
NUMÉRIQUES

SAVOIR
COMMUNIQUER
À DISTANCE
AU QUOTIDIEN

SAVOIR UTILISER
LES OUTILS MÉTIERS
D'AIDE À LA DÉCISION
ET D'ANALYSE
DE DONNÉES

COMPORTEMENTALES

COMMUNICATION
ORALE ET ÉCRITE

COOPÉRATION

ENTREtenir
DES RELATIONS

FORCE DE
PERSUASION

VENDRE