

## Se former, c'est vouloir se transformer. Pour quoi faire ?

Jérôme Grajezyk Conseil en formation commerciale patrimoniale  
 Tel : 06 03 34 19 15 Courriel : [jg@grajezyk.com](mailto:jg@grajezyk.com) Site : [grajezyk.com](http://grajezyk.com)

Le métier d'Ingénieur patrimonial, comme tout métier, est un **portefeuille de compétences** en évolution permanente. Votre métier se transforme de **60 à 80%**, qu'on le veuille ou non, avec un rythme de **4 à 5 ans**.

Vous le savez, sous la pression du contexte extérieur (législation, concurrence, incertitudes sanitaire, socio-économiques, les changements d'attitudes des Clients fortunés ...) une compétence doit être actualisée. Sinon **elle risque d'être destructrice de valeur**.

Des compétences non actualisées induisent un **risque de notoriété** pour soi et pour votre Etablissement..

Des compétences enrichies constituent des leviers de :

- **Performance** pour réaliser votre stratégie : croissance, rentabilité, consolidation
- **Différenciation** de la concurrence pour produire une intensité relationnelle et préférentielle qui se construit sur des détails aujourd'hui, surtout dans le cadre des relations à distance.
- **Fidélisation** de vos Ingénieurs Patrimoniaux et de vos Clients.

Chaque compétence, vous le savez, se répartit entre des **savoir-faire, des savoir-être et des savoirs** qu'il faut maîtriser au niveau du **réflexe**. Cette maîtrise doit être appliquée chaque jour, soit en totale autonomie soit en équipe avec les Banquiers privés, les Attachés de Clientèle, les Managers.

C'est pourquoi se former pour progresser, selon les exigences, internes et externes, du moment est une obligation et un devoir. On estime que les **formations comportementales** : communiquer, commercialiser ... devraient être actualisées tous les **18 mois à 3 ans**. Et comme il existe une ingénierie patrimoniale, il existe une **ingénierie commerciale** qui se décompose en une **ingénierie motivationnelle** et une **ingénierie relationnelle** que tout Ingénieur patrimonial se doit de maîtriser et d'appliquer.

Comment enrichir son métier d'Ingénieur patrimonial ? **L'andragogie** (pédagogie des adultes) offre de nombreuses possibilités.

Je vous propose au moins trois façons d'intervenir :

Forme d'intervention.	Objectif de la forme d'intervention.
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Séminaire ou convention.</b> Avec l'intégralité de vos équipes.</li> </ul>	Fédérer et mobiliser l'équipe autour d'un <b>enjeu commercial</b> . Par exemple : <ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>Il y a de plus en plus de consommateurs patrimoniaux. Comment leur donner envie de se conduire à nouveau en Client ?</i></li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Formation ou web formation</b> Pour une équipe de 4 à 12 personnes.</li> </ul>	Harmoniser et renforcer les compétences de l'équipe autour d'un <b>thème commercial</b> ou pour des juniors transmettre <b>l'intégralité d'une démarche commerciale</b> . Par exemple : <ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>Mériter la confiance et la préférence de nos Clients.</i></li> <li>- <i>Se coordonner avec chaque Banquier privé pour donner au Client la certitude d'investir</i></li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Coaching ou web coaching</b> (Avec 1 ou 2 Ingénieurs patrimoniaux.)</li> </ul>	Pour apporter un soutien « ciblé » sur une compétence précise à acquérir ou renforcer. Par exemple : <ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>Enrichir ses techniques d'écoute.</i></li> <li>- <i>Réduire les tensions avec les Conseils de nos Clients.</i></li> </ul>