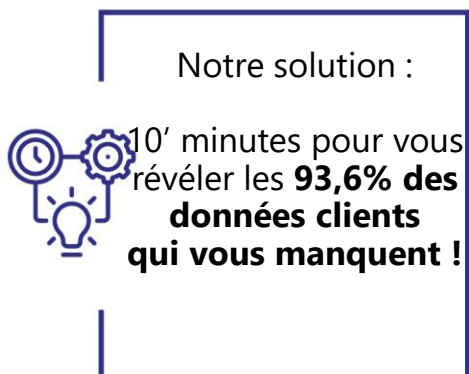
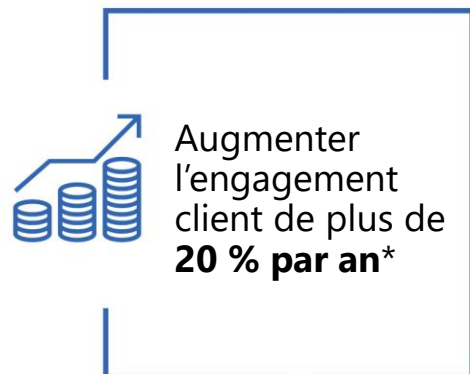


Pourquoi se limiter dans le développement de vos clients et de vos prospects ?



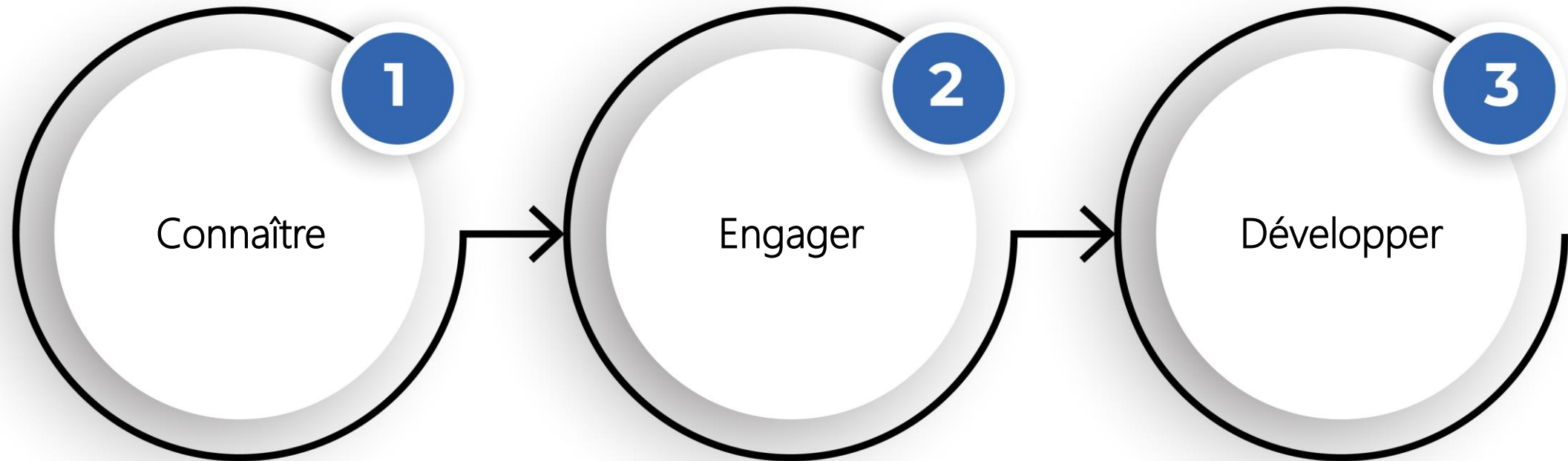
Mindset-Finance

Si vous souhaitez :



*Chiffres issus d'études internationales et disponibles sur demande

Nous vous donnons les clés du closing gagnant pour vos clients et prospects



Connaître

Engager

Développer

Découvrir la personnalité financière profonde,
le **comportement inné**,
Le style de communication,
les objectifs, le parti pris décisionnel

Communiquer selon ses
10 types de personnalité pour accroître
le lien émotionnel

Utiliser le **recadrage** de
l'information et naviguer dans
ses différents biais de décision pour
vendre plus et mieux

Nous l'avons appelé l'ADN FINANCIER



Porté par un **questionnaire psychométrique** associé à un **algorithme** de finance comportementale



Seul questionnaire à répondre scientifiquement aux **exigences internationales** sur la tolérance aux risques et à vous apporter les clés de vente



ADN Financier

En **moins de 10 minutes** nous vous révélons les 93,6% des données comportementales qui vous manquent pour closer avec succès.



Il **anticipe les réactions** émotionnelles des clients face aux fluctuations des marchés



Une lecture stratégique du client

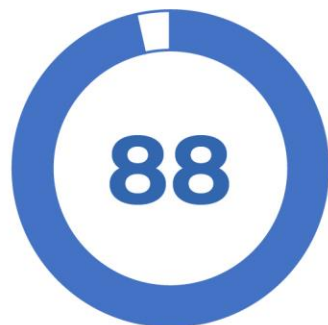
Son
comportement
financier

Ses préjugés
comportementaux

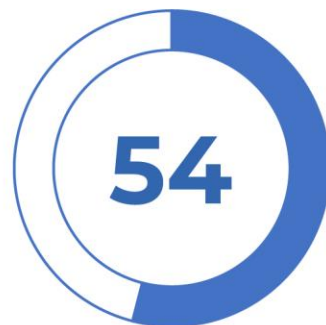
Ses Biais
principaux

Ses clés pour
adopter un
plan financier

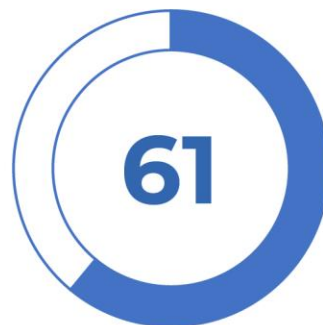
Les indicateurs clés de pilotage



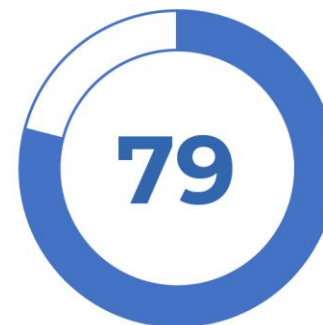
Sait gérer les risques en
toute sécurité et
voit les pièges



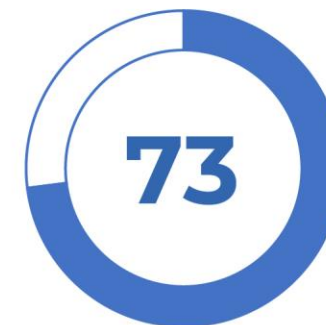
Préfère garder le contrôle
des décisions et se
centrer sur les résultats



Aime économiser et
suivre ses budgets



Se fixe et poursuit des
objectifs ambitieux



Reconnaît et équilibre
ses émotions avec
logique

Des clés uniques de compréhension du couple

Rachel

Bernard

Points de vigilance

Facteurs de performance

