invest'aide ACADEMY

FORMATION

Développer son réseau et la recommandation pour trouver de nouveaux clients

Attestation de formation

Et si vos meilleurs clients devenaient vos meilleurs ambassadeurs ? La méthode pour faire du réseau et de la recommandation votre première source de nouveaux clients — sans prospection à froid.

Accompagnement

Évaluation des besoins et du profil en début de parcours · Assistance technique et pédagogique du lundi au vendredi (9h–17h) · Suivi de progression jusqu'à l'évaluation finale

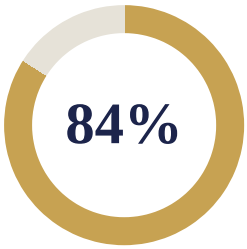
Finalité

Faire du réseau et de la recommandation un levier structuré et durable de développement de sa clientèle, dans le respect de sa posture de conseil et du cadre réglementaire.

TBEditions · SIRET 88444071000033 · NDA 84 69 19923 69 · 64 rue Waldeck Rousseau, 69006 Lyon · contact@invest-aide.fr · 04 51 08 26 49 / 07 56 92 44 00

Nos chiffres

Indicateurs Qualiopi publiables — calculés automatiquement au niveau de l'organisme.

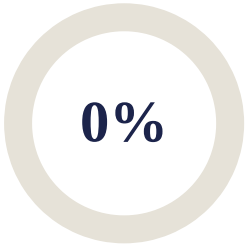


Satisfaction globale

Taux de satisfaction de nos apprenants

Taux de réussite

Apprenants ayant finalisé leur formation



Taux d'abandon

Apprenants n'ayant pas finalisé

Insertion à 6 mois

En cours de mise à jour

Nombre d'apprenants	Taux de présentation à la certification	Taux d'obtention de la certification
173	*En cours de mise à jour*	*En cours de mise à jour*

Le contenu de la formation

3 modules

12 sous-chapitres avec vidéos, fiches techniques et fiches d'approfondissement.

Durée : 3 heures

100 % distanciel asynchrone, accessible 24h/24 et 7j/7.

Examen final

15 questions QCM, score minimum 70 %. Organisé sur notre plateforme e-learning.

3 passages inclus

Examens blancs illimités + base de questions officielles + livret complet.

À qui s'adresse la formation ?

Conseillers en gestion de patrimoine (CGP), indépendants ou salariés, souhaitant structurer leur développement commercial par le réseau et la recommandation plutôt que par la prospection à froid.

Aucun prérequis technique. Formation destinée aux conseillers en gestion de patrimoine en exercice ou en cours d'installation.

Les objectifs de la formation

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

- Comprendre le fonctionnement de son réseau et identifier son potentiel de développement (cercles concentriques, connecteurs)
- Maîtriser les ressorts relationnels du réseau : confiance, réciprocité et posture professionnelle
- Savoir demander une recommandation à ses clients avec une méthode structurée et gérer les objections
- Conduire un entretien de réseau, de l'appel téléphonique jusqu'au suivi de la relation
- Développer une image de marque digitale cohérente et conforme au cadre réglementaire

Le programme détaillé

Module 1 — Le fonctionnement du réseau : structure & quatre piliers

1.1 — La structure du réseau : les cercles concentriques · 1.2 — Les quatre piliers & les fondements relationnels · 1.3 — Demander une recommandation & tenir son fichier de réseau · Quiz de révision du module

Module 2 — Maîtriser l'entretien de réseau et l'après

2.1 — Décrocher l'entretien : l'appel téléphonique · 2.2 — Le déroulement de l'entretien · 2.3 — L'après-entretien : entretenir la relation · Quiz de révision du module

Module 3 — Développer son image de marque

3.1 — Communication digitale & institutionnelle · 3.2 — Le site internet : votre vitrine digitale · 3.3 — Synthèse & évaluation · Quiz de révision du module

Modalités pédagogiques

E-learning 100 % asynchrone

3 heures accessibles 7j/7 et 24h/24, à votre rythme.

Vidéo learning ciblé

Modules avec vidéos courtes, fiches techniques et fiches d'approfondissement.

Micro-apprentissage guidé

Quiz de validation par module, base de questions officielles.

Certification & évaluation

- Quiz de validation par module
- Suivi de progression sur plateforme
- Exercices pratiques et mises en situation
- Examen final : 15 questions QCM, score min. 70 %
- Examens blancs illimités
- 3 tentatives — résultat immédiat — attestation délivrée

Accompagnement & assistance

Hotline **technique** du partenaire (5j/7 — délai 24h)

Hotline **pédagogique** du partenaire (5j/7 — délai 48h)

Support — contact@invest-aide.fr · 04 51 08 26 49 / 07 56 92 44 00

Comment s'inscrire & délais d'accès

Prise de contact

Échangez avec un conseiller pour vérifier l'adéquation avec vos besoins.

Validation du financement

Financement personnel, ou autre dispositif externe.

Accès à la formation

Accès immédiat en financement personnel. Entrées permanentes.

Accédez à la formation

TOUT CE QUI EST INCLUS

- Vidéo explicative du parcours
- Vidéos de cours + fiches techniques
- Quiz de validation par module
- Livret regroupant les fiches techniques
- Base de questions officielles
- Module examen blanc illimité

TARIF

49,00 € HT

TVA Exonérée de TVA — Art. 261.4.4 a du CGI — 49,00 € TTC. Financement personnel — accès immédiat après inscription.

Rejoindre la formation

Une équipe d'experts

Des interlocuteurs spécialistes : transaction immobilière et financière, gestion de patrimoine, mathématiques financières, droit de la famille, fiscalité, méthodes de vente.

Cyrille Chéry

CEO Invest'Aide · Groupement de CGP Indépendants · Actuaire & Formateur

Amélia Perrier

Responsable administratif du groupe

Organisme de formation certifié Qualiopi — TBEditions, enregistré sous le numéro de déclaration d'activité 84 69 19923 69. Financement OPCO, France Travail possible.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap. Les conditions d'accès et aménagements sont étudiés au cas par cas. Référent handicap : Cyrille Chéry.

Contact

Nous contacter

contact@invest-aide.fr — 04 51 08 26 49 / 07 56 92 44 00
Accusé de réception sous 72h.

Support plateforme

Hotline technique : 5j/7, délai 24h
Hotline pédagogique : 5j/7, délai 48h

Réclamations & médiation

> Toute réclamation peut être adressée à contact@invest-aide.fr. Chaque demande fait l'objet d'un accusé de réception sous 72h, d'une analyse et d'une réponse adaptée ; le cas échéant, des actions correctives sont mises en place.

Si aucune réponse satisfaisante n'est apportée dans un délai de deux mois après une réclamation écrite, datée et circonstanciée, vous pouvez saisir le médiateur de la consommation. Conformément aux articles L.616-1 et R.616-1 du code de la consommation, l'entité de médiation retenue est :

> SAS MÉDIATION CONSOMMATION DÉVELOPPEMENT — https://www.medconsodev.eu — C/O Centre d'Affaires Stéphanois, Immeuble l'Horizon, Esplanade de France, 3 rue J. Constant Milleret, 42000 Saint-Étienne

Et après… Rejoindre Invest'Aide

À l'issue de la formation, vous aurez la possibilité de rejoindre le groupement Invest'Aide en tant que conseiller en gestion de patrimoine : accès à la gamme de produits à tarifs négociés, aux logiciels, à la conformité et à l'assistance administrative dédiée.

Les plus du groupement

€

Commissions attractives

Une part significative des commissions générées reversée aux conseillers.

◈

Services à valeur ajoutée

Assistance administrative, leads qualifiés et outils dédiés.

◎

Accompagnement continu

Un suivi personnalisé pour développer votre cabinet.

Pourquoi choisir Invest'Aide Academy ?

Financement facilité

Financement OPCO, France Travail possible.

Expert praticien

Formateur CGP-CIF en activité, une expérience terrain réelle.

Communauté CGP

Un réseau structuré de conseillers indépendants.