ORGANISME DE FORMATION

Programme de formation et conditions de formation

TBEditions
SIRET : 88444071000033 · Numéro de Déclaration d'Activité : 84 69 19923 69
64 rue Waldeck Rousseau, 69006 Lyon
contact@invest-aide.fr — 04 51 08 26 49 / 07 56 92 44 00
Organisme de formation certifié Qualiopi.

1. Public

- 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.

2. Prérequis

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

3. Modalité d'accès

- Formation **FOAD** (e-learning asynchrone)
- Accès individuel via notre plateforme e-learning
- Accès disponible 7j/7 et 24h/24

La durée de la formation est fixée à **3 heures**.

Horaires

- La partie e-learning est accessible 7j/7 et 24h/24
- L'assistance technique et pédagogique est disponible du lundi au vendredi de 9h à 17h

Modalités d'adaptation aux publics spécifiques

- Adaptation du rythme ou des supports en cas de difficultés d'apprentissage
- Accessibilité pour les personnes en situation de handicap — référent handicap : Cyrille Chéry

Tarif

49,00 € HT + TVA (0 %) : 0,00 € = 49,00 € TTC

4. Objectifs de la formation et compétences visées

À l'issue de cette formation, le participant sera 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

Objectifs opérationnels

- Cartographier ses trois cercles de réseau et repérer ses connecteurs prioritaires
- Rédiger et dérouler une demande de recommandation en 3 temps (Valoriser → Expliquer → Demander)
- Construire un pitch de présentation « marketé » de moins d'une minute
- Mettre en place et tenir un fichier de réseau exploitable dans la durée
- Auditer sa présence digitale et bâtir un plan d'action « image de marque » à 90 jours

5. Contenu

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

> **Examens blancs** — accès illimité aux examens blancs · mise en situation dans les conditions réelles de l'examen.

6. Modalités d'évaluation d'atteinte des objectifs

Pendant la formation

- Quiz par module
- Exercices d'entraînement
- Suivi de progression sur plateforme

Épreuve finale

- Examen (15 questions)
- Score minimum : **70 %**
- 3 passages possibles
- Résultat immédiat

Type d'évaluation

L'examen se déroule sur notre plateforme e-learning. Les questions sont tirées aléatoirement au sein d'une banque de questions et diffèrent pour chaque candidat. À l'issue de l'examen, le résultat (réussite/échec) est communiqué avec le score global, puis par e-mail ; une attestation de réussite électronique est adressée.

7. Moyens de suivi et d'appréciation des résultats

Suivi de l'exécution

- Relevé de connexions signé par un représentant de l'organisme (date, heures de début et de fin, modules suivis)
- Suivi des modules complétés
- Attestation de fin de formation mentionnant objectifs, nature, durée et résultats de l'évaluation

Appréciation des résultats

- Recueil individuel des attentes du stagiaire
- Évaluation continue durant la session
- Remise d'une attestation de fin de formation
- Questionnaire de satisfaction en fin de formation

8. Moyens pédagogiques et techniques d'encadrement

Modalités pédagogiques

- Vidéo learning
- Micro-modules pédagogiques
- Fiches techniques synthétiques
- Quiz interactifs

- Examens blancs
- Autoformation guidée

Informations complémentaires

Formation asynchrone, réalisée à distance via plateforme e-learning. Assistance technique et pédagogique (visioconférence, téléphone, mail) : contact@invest-aide.fr — 04 51 08 26 49 / 07 56 92 44 00.

Référent pédagogique : la formation est placée sous la responsabilité pédagogique de TBEditions, avec l'appui du partenaire pour le dispositif digital et la certification.