invest'aide ACADEMY

FORMATION

Entreprendre dans le Conseil Patrimonial

Attestation de formation

Cette formation de Conseiller en Gestion de Patrimoine Indépendant (CGPI) de 50 heures en e-learning, vise à vous permettre de lancer votre activité à votre compte (indépendant). Vous apprendrez à trouver et choisir vos partenaires (assureurs, banques, sociétés de gestion, etc.), à respecter la réglementation et à tenir des entretiens efficaces (formation commerciale).

Accompagnement

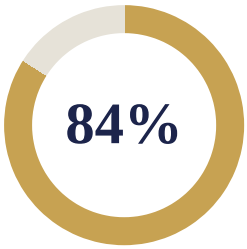
Évaluation des besoins et du profil en début de parcours · Assistance technique et pédagogique du lundi au vendredi (9h–17h) · Accompagnements individuels à programmer avec le formateur · Suivi de progression jusqu'à l'évaluation finale

Finalité

Lancer son activité de conseil patrimonial en indépendant : choisir ses partenaires (assureurs, banques, sociétés de gestion…), respecter la réglementation applicable et mener des entretiens commerciaux efficaces.

Nos chiffres

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

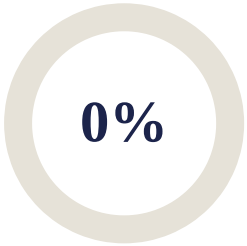


Satisfaction globale

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

14 modules

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

Durée : 55 heures

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

Examen final

100 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 ?

Tout publics : La formation s’adresse à toute publique souhaitant exercer en tant que CIF, CGP, salariés ou indépendants du secteur financier.

Un équipement informatique et une connexion internet.

Aucun diplôme requis

Certaines activités professionnelles peuvent nécessiter une une habilitation réglementaire (ORIAS).

Les objectifs de la formation

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

- À l’issue de la formation, le participant sera capable de mettre en œuvre les compétences suivantes :
- Comprendre l'environnement de la gestion de patrimoine
- Connaître les différentes solutions d'investissement
- Savoir structurer un entretien de vente
- Connaître la réglementation applicable au secteur

Le programme détaillé

Chapitre 1

Introduction à la formation

Introduction · Supports · Séance de coaching et point hebdomadaire · Votre premier rendez-vous de coaching d'onboarding avec votre mentor

Module 1 - Le métier de conseiller patrimonial

Approche global · Contexte de marché · Les différentes Habilitations nécessaires pour l'Activité · Les formations continues · Les Organismes Régulateurs Référents · Démarrer son activité - Dans quelles structures exercer · Bien choisir son mandataire · Les acteurs du marchés · Conclusion · Focus : Habilitations par équivalence des diplômes · Le support du cours · Evaluation module 1

Module 2 - L'environnement du conseiller en gestion de patrimoine

Introduction · Les acteurs du marché · Le paysage de la Gestion de patrimoine · Les tendance actuelles · Les tendance actuelles suite · Le marché des ménages · Cibler ses prospects · Acquisition client · Fidélisation client · Les Partenaires · Conclusion · Le support du cours · Evaluation module 2

Module 3 - Les solutions d'investissements

Rappel sur les partenaires · Présentation de la gamme de solutions patrimoniales · Expertise et connaissance macro · Les enjeux immobiliers et les typologies· Le neuf et L'ancien · Focus LMNP · La diversification · Les placements financiers - Introduction et bonne pratique · Assurance vie · Les produits côtés · Le Private Equity · Les placements de diversification · Conclusion · Le support du cours · Evaluation module 3

Module 4 - La rémunération du conseiller

Le business model du CGP : généralités · Le marché et sa rémunération · La marge de distribution · Produits Immobilier direct · Produits Immobilier : SCPI · Produits Immobiliers : diversification · Produits financiers · Produits financiers : Produits structurés · Produits financiers : Capital investissement · Conclusion · Projection de rémunération· Le support du cours · Evaluation module 4

Module 5 - Trouver ses premiers clients

Introduction · Liste de nom · La démarche · Exemple d'approche · Le process de RDV · La prise de connaissance · L'audit patrimonial · La mise en place et le suivi · Conclusion · Le support du cours · Entretien personnalisée · Evaluation module 5

Module 6 - Développer son réseau et la recommandation

La structure du réseau : les cercles concentriques · Les quatre piliers & les fondements relationnels · Demander une recommandation & tenir son fichier de réseau · Quiz de révision — Le fonctionnement du réseau · Décrocher l'entretien : l'appel téléphonique · Le déroulement de l'entretien · L'après-entretien : entretenir la relation · Quiz de révision — L'entretien de réseau · Communication digitale & institutionnelle · Le site internet : votre vitrine digitale · Synthèse & évaluation · Quiz de révision — Image de marque · Passez à l'action : réservez votre premier dossier avec votre mentor

Module 7 - La découverte client et les entretiens

L'approche globale · Stratégie d'investissement · Le process de rendez-vous · Détecter les besoins clients · Le déroulé du R0 · Le bilan patrimonial · Efficacité commerciale · Conclusion · Le support du cours · Audit patrimoniale offert · Simulation — Le rendez-vous découverte (R0) · Evaluation - module 6

Module 8 - Techniques de vente produit

Introduction · Le Principe de l'enveloppe fiscale · L'assurance vie · Le PER · Les versements programmés · Savoir parler de l'immobilier · Les typologie d'immobilier · Les Sociétés Civiles de Placement Immobilier (SCPI) · Le Private Equity · Les Typologies de Private Equity · Montage et schéma de trésorerie · Le Girardin industriel · Conclusion · Le support du cours · Entretien personnalisé · Evaluation Module 7

Module 9 - La réglementation

L'installation de son cabinet · La responsabilité professionnelle · Le programme d'activité · Le FRA-CIF · Rappel des procédures internes exigées · La procédure de sélection des fournisseurs et des produits · Gouvernance produit et marchés cibles · Procédure de traitement des réclamations · Procédure de réception et transmission d'ordre · Moyen de protection des données clients (RGPD) · Procédure LCB-FT · Plan de continuité d'activité · Procédure de prévention et gestion des conflits d'intérêts · Le parcours du client · Autres mises à jour · La communication du CGP · Le support du cours · Evaluation Module 9

Module 10 - Animer son portefeuille clients

Introduction · Le portefeuille client · Les campagnes produits · Le maintien du contact partenaires · Stratégie des campagnes produits · Mise en place et suivi · Conclusion · Le support du cours · Evaluation Module 9

Module 11 - Perfectionnement

Formation IR · Fiscalité Internationale · Fiscalité revenus fonciers · Allocation d'actifs - Le Fonds Euros · Allocation d'actifs - Les Unités de Compte · Allocation d'actifs - Stratégie de Gestion · Allocation d'actifs - Les Frais sur les Versements · Le divorce · La Succession · Devenir un bon commercial · Le support du cours · Evaluation Module 11

Chapitre 13

Évaluation des connaissances

QCM

Chapitre 14

Bibliothéque Invest'Aide

Bibliothèque d'outils et simulateur Invest'Aide

Modalités pédagogiques

E-learning 100 % asynchrone

55 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 : 100 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

- Vidéos de cours et fiches techniques par module
- Supports de présentation téléchargeables
- Quiz de validation à chaque module
- Évaluation finale des acquis
- Assistance technique et pédagogique 5j/7
- Attestation de suivi et de réussite

TARIF

0,00 € HT

TVA Exonérée de TVA — Art. 261.4.4 a du CGI — 0,00 € 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.