

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

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

2. Prérequis

- Un équipement informatique et une connexion internet.
- Aucun diplôme requis
- Certaines activités professionnelles peuvent nécessiter une habilitation réglementaire (ORIAS).

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 **50 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

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

4. Objectifs de la formation et compétences visées

À l'issue de cette formation, le participant sera 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

Objectifs opérationnels

- Maîtriser les fondamentaux du conseil patrimonial : statuts, réglementation et obligations légales du métier
- Analyser les besoins clients et concevoir des stratégies patrimoniales adaptées, intégrant fiscalité, placements et financement
- Appliquer les procédures de conformité et de sécurité financière pour garantir un conseil éthique, traçable et conforme aux exigences réglementaires
- Développer et gérer son activité de conseil : prospection, relation client, suivi de portefeuille et pilotage économique de son cabinet

5. Contenu

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 tendances actuelles

Les tendances 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 cotés

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 - 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

Evaluation - module 6

Module 7 - 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 8 - 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 8

Module 9 - 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 10 - 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 10

Chapitre 12 — Évaluation des connaissances

QCM

Chapitre 13 — Bibliothèque Invest'Aide

Bibliothèque d'outils et simulateur Invest'Aide

Chapitre 14 — Enquête de satisfaction & Attestation de formation

Enquête de satisfaction

Demander son attestation

Entretien personnalisé

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 (100 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.