



FORMATION ENTREPRENDRE DANS LE CONSEIL PATRIMONIAL - 50 HEURES

Programme et conditions de formation

TB EDITIONS

SIRET : 88444071000033

Numéro Déclaration d'Activité : 84691992369

64 rue Waldeck Rousseau 69006 Lyon

thinkbigeditions@gmail.com - 04 51 08 26 49

1. Modalités

PUBLIC:

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

PRÉREQUIS:

- Un équipement informatique et une connexion internet sont nécessaire pour participer à la formation.
- Aucune qualification n'est requise, cependant l'exercice de la fonction nécessite l'obtention d'une carte professionnelle ou d'une attestation d'habilitation.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS:

Formation e-learning ouverte et à distance depuis votre accès individuel, composée d'une partie en FOAD, d'une partie de formations individuelles à distance sous la forme de webinars.

thinkbigeditions@gmail.com – 04 51 08 26 49

TBEditions - 64 rue Waldeck Rousseau 69006 Lyon

SIRET : 88444071000033 – TVA : FR50884440710

Mise à jour le 21 Juillet 2025



FORMATION ENTREPRENDRE DANS LE CONSEIL PATRIMONIAL - 50 HEURES

Programme et conditions de formation

DURÉE: 50 heures en ligne 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).

DATES OU PÉRIODE:

La date prévisionnelle définie par le(s) stagiaire(s) est du :

HORAIRES:

- La partie e-learning est accessible 7/7 et 24h/24h.
- L'assistance technique et pédagogique sont disponibles du lundi au vendredi de 9H à 17H.
- Les accompagnements individuels seront à programmer avec le formateur du lundi au vendredi entre 9H et 17H.

LIEU:

Formation Ouverte A Distance accessible 7j/7 et 24H/24 à partir d'une plateforme conçue spécialement pour le e-learning.

Pour les personnes en situation de handicap, nous mettrons tout en œuvre pour vous accueillir ou pour vous réorienter. Vous pouvez contacter M. Cyrille CHERY au 07.56.92.44.00

TARIFS: 4 000 euros TTC

thinkbigeditions@gmail.com – 04 51 08 26 49

TBEditions - 64 rue Waldeck Rousseau 69006 Lyon

SIRET : 88444071000033 – TVA : FR50884440710

Mise à jour le 21 Juillet 2025




FORMATION ENTREPRENDRE DANS LE CONSEIL PATRIMONIAL - 50 HEURES

Programme et conditions de formation

2. Objectif de la formation et compétences visées

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 (ce sont les comportements attendus ou les savoir-faire concrets que le participant doit pouvoir mettre en œuvre dans un contexte professionnel réel.) :**

- Maîtriser les fondamentaux du conseil patrimonial : comprendre les statuts, la réglementation et les 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.

thinkbigeditions@gmail.com – 04 51 08 26 49

TBEditions - 64 rue Waldeck Rousseau 69006 Lyon

SIRET : 88444071000033 – TVA : FR50884440710

Mise à jour le 21 Juillet 2025

FORMATION ENTREPRENDRE DANS LE CONSEIL PATRIMONIAL - 50 HEURES

Programme et conditions de formation

 **Découpage pédagogique par séquences :**

Séquence / Module	Objectifs pédagogiques	Activités / Méthodes pédagogiques	Modalités d'évaluation
Découvrir le métier et son environnement	<ul style="list-style-type: none"> - Identifier les missions et statuts du conseiller patrimonial (CIF, IAS, IOBSP, IMMO). - Situer le rôle du CGP dans l'écosystème financier et immobilier. - Appliquer les notions de déontologie et d'éthique professionnelle. - Comprendre le cadre institutionnel et les autorités de contrôle (AMF, ACPR). 	<ul style="list-style-type: none"> - Apports théoriques illustrés de cas concrets. - Études de cas sur les différents statuts réglementés. - Quiz interactifs sur les rôles et réglementations. - Échanges sur les bonnes pratiques. 	Quiz
Maîtriser la réglementation et la conformité	<ul style="list-style-type: none"> - Appliquer les obligations réglementaires (LCB-FT, RGPD, DER, rapport d'adéquation, convention RTO, etc.). - Identifier les procédures internes liées à la sécurité financière. - Garantir la conformité dans la relation client. - Rédiger les documents réglementaires conformes. 	<ul style="list-style-type: none"> - Études de cas réglementaires. - Ateliers de rédaction de documents (DER, rapport d'adéquation, etc.). - Cas pratiques de détection de non-conformité. - Jeux de rôle "audit interne". 	Quiz
Construire et recommander des solutions patrimoniales	<ul style="list-style-type: none"> - Identifier les solutions d'investissement (immobilier, financier, assurance-vie, PER, capital investissement). - Analyser le profil et les objectifs du client pour formuler une recommandation adaptée. - Construire une allocation d'actifs cohérente avec le profil de risque. 	<ul style="list-style-type: none"> - Études de cas clients et bilans patrimoniaux simulés. - Exercices de sélection de solutions adaptées. - Simulations d'entretien de conseil. 	Quiz

	- Calculer la rentabilité et l'impact fiscal d'une solution.	- Calculs de rendement et fiscalité avec outils numériques.	
--	--------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------	--

FORMATION ENTREPRENDRE DANS LE CONSEIL PATRIMONIAL - 50 HEURES

Programme et conditions de formation

 **Découpage pédagogique par séquences :**

Séquence / Module	Objectifs pédagogiques	Activités / Méthodes pédagogiques	Modalités d'évaluation
Développer son activité et sa clientèle	<ul style="list-style-type: none"> - Élaborer une stratégie de prospection multicanale (réseau, leads, partenariats, etc.). - Conduire des entretiens de découverte et de vente efficaces. - Mettre en place une stratégie de fidélisation et d'animation de portefeuille. - Comprendre le business model et la rémunération du CGP. 	<ul style="list-style-type: none"> - Jeux de rôle d'entretien client. - Ateliers de prospection et pitch commercial. - Simulations de suivi client et de vente croisée. - Cas pratiques de calcul de rentabilité d'activité. 	Quiz
Gérer les opérations de financement et d'investissement immobilier	<ul style="list-style-type: none"> - Identifier les typologies de crédit et les garanties associées. - Monter un dossier de financement immobilier complet et conforme. - Intégrer la fiscalité immobilière dans la stratégie patrimoniale. - Analyser la rentabilité d'un projet immobilier. 	<ul style="list-style-type: none"> - Cas pratiques de montage de prêt immobilier. - Exercices de calcul de capacité d'emprunt et de rendement. - Études de dispositifs fiscaux immobiliers (Pinel, LMNP, etc.). - Utilisation d'outils de simulation financière. 	Quiz



FORMATION ENTREPRENDRE DANS LE CONSEIL PATRIMONIAL - 50 HEURES

Programme et conditions de formation

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 (cf. fiche accessibilité)

3. Contenu

Formation en distanciel de **150 heures dédiées** vous permettant d'acquérir les compétences techniques, juridiques et réglementaires nécessaires à l'activité de CIF. Cette formation vous permet d'obtenir votre capacité professionnelle (habilitation) auprès de l'ORIAS.

- **Modules thématiques** : Cadre institutionnel et réglementaire, Déontologie, conformité et organisation déontologique , Sécurité financière, intégrité des marchés et commercialisation, Relations avec les clients , Les instruments financiers et leurs risques, Gestion collective & gestion pour compte de tiers
- **Supports pédagogiques** : présentations PowerPoint téléchargeables
- **Support et assistance** personnalisée avant et après la formation.
- **Évaluations intermédiaires** à chaque module et **évaluation finale** pour valider les acquis.
- **Attestation de suivi et de réussite** remise en fin de parcours.

4. Modalités d'évaluation d'atteinte des objectifs

- Évaluation en début de sessions
- Évaluation finale

thinkbigeditions@gmail.com – 04 51 08 26 49

TBEditions - 64 rue Waldeck Rousseau 69006 Lyon

SIRET : 88444071000033 – TVA : FR50884440710

Mise à jour le 21 Juillet 2025



FORMATION ENTREPRENDRE DANS LE CONSEIL PATRIMONIAL - 50 HEURES

Programme et conditions de formation

- Échange avec le formateur par visioconférence, téléphone et mail

5. Programme de formation

Introduction

Évaluation d'entrée (25 questions)

Module 1: Le métier de conseiller patrimonial

- Comprendre et appliquer l'approche patrimoniale
- Définition du contexte réglementaire
- Découverte des acteurs du marché
- **Évaluation (6 questions)**

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

- Présentation du marché du conseiller en gestion de patrimoine
- Le marché cible: à quelle clientèle s'adresser
- Le CGP et ses partenaires: travailler en interprofessionnalité
- **Évaluation (6 questions)**

thinkbigeditions@gmail.com – 04 51 08 26 49

TBEditions - 64 rue Waldeck Rousseau 69006 Lyon

SIRET : 88444071000033 – TVA : FR50884440710

Mise à jour le 21 Juillet 2025



FORMATION ENTREPRENDRE DANS LE CONSEIL PATRIMONIAL - 50 HEURES

Programme et conditions de formation

Module 3: Les solutions d'investissements

- Présentation de la gamme de solutions patrimoniales
- Les placements immobiliers
- Les placements financiers
- Les placements de diversification
- **Évaluation (6 questions)**

Module 4: La rémunération du conseiller

- Le business model du CGP : généralités
- Comprendre la rémunération par produit
- La marge de distribution
- **Évaluation (6 questions)**

Module 5: Trouver ses premiers clients

- Les différents canaux d'acquisition: réseau personnel et professionnel, démarchage, achat de portefeuille ou de leads, partenariats et apports d'affaire
- La méthode pour trouver ses premiers clients en partant de 0
- **Évaluation (6 questions)**

thinkbigeditions@gmail.com – 04 51 08 26 49

TBEditions - 64 rue Waldeck Rousseau 69006 Lyon

SIRET : 88444071000033 – TVA : FR50884440710

Mise à jour le 21 Juillet 2025



FORMATION ENTREPRENDRE DANS LE CONSEIL PATRIMONIAL - 50 HEURES

Programme et conditions de formation

- **Module 6: La découverte client et les entretiens**

- Aborder l'approche globale du patrimoine
- Détecter les besoins clients
- Bilan patrimonial: la préconisation
- Le processus de vente: l'enchaînement des rendez-vous
- Efficacité commerciale: appliquer les recommandations
- **Évaluation (6 questions)**

Module 7: Techniques de vente produit (≈ 4h)

- Assurance-vie
- PER
- Immobilier direct et SCPI
- Capital investissement et autres
- **Évaluation (6 questions)**

thinkbigeditions@gmail.com – 04 51 08 26 49

TBEditions - 64 rue Waldeck Rousseau 69006 Lyon

SIRET : 88444071000033 – TVA : FR50884440710

Mise à jour le 21 Juillet 2025



FORMATION ENTREPRENDRE DANS LE CONSEIL PATRIMONIAL - 50 HEURES

Programme et conditions de formation

Module 8: La réglementation

- Les procédures internes du consultant patrimonial: marché cible, gouvernance produits, LCB-FT, etc.
- Le parcours réglementaire: DER, lettre de mission, rapport d'adéquation et de conseil, convention RTO, la cartographie des risques du client, le registre du gel des avoirs, etc.
- Les points de vigilance sur la réglementation
- **Évaluation (30 questions)**

Module 9: Animer son portefeuille clients

- Développer son portefeuille client de manière organique: augmenter le taux d'équipement, générer des recommandations, etc.
- Les produits de campagne: campagnes de souscription, fiscales, etc.
- **Évaluation (6 questions)**

Module 10: Perfectionnement

- La fiscalité: l'impôt sur le revenu (professionnel, valeurs mobilières, immobilier), fiscalité internationale
- Droit de la famille: régime matrimonial, PACS, divorce et succession
- Le financement: crédit immobilier, ratios d'endettement, offre de prêt
- Allocation d'actifs: construction, profil de risque, suivi
- **Évaluation (6 questions)**

thinkbigeditions@gmail.com – 04 51 08 26 49

TBEditions - 64 rue Waldeck Rousseau 69006 Lyon

SIRET : 88444071000033 – TVA : FR50884440710

Mise à jour le 21 Juillet 2025



FORMATION ENTREPRENDRE DANS LE CONSEIL PATRIMONIAL - 50 HEURES

Programme et conditions de formation

Évaluation Finale

Questionnaire de satisfaction

6. Suivi et appréciation des résultats

Suivi de l'exécution :

- Attestation d'assiduité mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.
- Relevé de connexions, signé par le représentant de l'organisme de formation indiquant :
- La date de l'action et les heures de début et de fin d'utilisation du programme
- La dénomination des modules suivis.
- Attestation de réalisation des unités, signée par un représentant de l'organisme de formation, détaillant les travaux finalisés en cohérence avec le programme de formation.

Appréciation des résultats :

- Recueil individuel des attentes du stagiaire
- Questionnaire d'auto-évaluation des acquis en début, au milieu et en fin de formation
- Remise d'une attestation de fin de formation
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

7. Moyens pédagogiques et techniques d'encadrement

Modalités pédagogiques :

thinkbigeditions@gmail.com – 04 51 08 26 49

TBEditions - 64 rue Waldeck Rousseau 69006 Lyon

SIRET : 88444071000033 – TVA : FR50884440710

Mise à jour le 21 Juillet 2025



FORMATION ENTREPRENDRE DANS LE CONSEIL PATRIMONIAL - 50 HEURES

Programme et conditions de formation

- Évaluation des besoins et du profil du participant
- Apport théorique et séquences pédagogiques regroupées en différents modules,
- Cas pratiques
- Questionnaire et exercices pédagogiques regroupées en différents modules,
- Retours d'expériences
- Accès individualisé grâce à 1 login et 1 mot de passe par apprenant permettant le contrôle et l'évaluation par les tuteurs formateurs à partir d'une plateforme conçue spécialement pour le e-learning.

Nos formations à distance comprennent :

- Une assistance technique et pédagogique appropriée pour accompagner le bénéficiaire dans le déroulement de son parcours.
Contact par mail ou par téléphone : thinkbigeditions@gmail.com – 04.51.08.26.49
- Une information sur les activités pédagogiques à effectuer à distance et leur durée moyenne.
Informations communiquées au participant en direct durant la formation par le formateur.
- Des évaluations qui jalonnent ou concluent l'action de formation mise en place par le formateur tout au long de l'action de formation.

Référent pédagogique et formateur :

Chaque formation est sous la responsabilité du directeur pédagogique de l'organisme de formation; le bon déroulement est assuré par Monsieur Cyrille CHERY, gérant de la société.

thinkbigeditions@gmail.com – 04 51 08 26 49

TBEditions - 64 rue Waldeck Rousseau 69006 Lyon

SIRET : 88444071000033 – TVA : FR50884440710

Mise à jour le 21 Juillet 2025