

PUBLIC

Conseillers en gestion de patrimoine
- Conseillers en investissements financiers
- Conseillers de clientèle
- Ingénieurs patrimoniaux
- Avocats
- Experts-comptables
- Notaires

PRÉ-REQUIS

Avoir une première expérience de l'entretien clientèle ou le niveau de la formation :

[Gestion de patrimoine : les fondamentaux \(430 \)](#)

NIVEAU D'EXPERTISE

Perfectionnement

LES POINTS FORTS

Une approche méthodologique du diagnostic

Des mises en application pratiques et un cas de synthèse illustré à l'aide du logiciel Patrimonial e-Dixit des Editions Francis Lefebvre

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Dispositif de formation structuré autour du transfert des compétences
- Acquisition des compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation
- Apprentissage collaboratif lors des moments synchrones
- Parcours d'apprentissage en plusieurs temps pour permettre engagement, apprentissage et transfert
- Formation favorisant l'engagement du participant pour un meilleur ancrage des enseignements

SATISFACTION ET EVALUATION

- L'évaluation des compétences sera réalisée tout au long de la formation par le participant lui-même (auto-évaluation) et/ou le formateur selon les modalités de la formation.
- Evaluation de l'action de formation en ligne sur votre espace participant :

Code
391

Durée
1 jour / 7 heures

Tarif Inter*
1237 € HT

*Repas inclus (en présentiel)

Objectifs pédagogiques

- Appliquer la méthodologie de l'approche patrimoniale globale (APG)
- Etablir une synthèse sous la forme d'un rapport
- Identifier les points à améliorer dans le respect des objectifs du client
- Suivre la stratégie définie avec le client

Programme de la formation

Engagement

Vous vous engagez dans votre formation. Connectez-vous sur votre espace participant et complétez votre questionnaire préparatoire. Votre formateur recevra vos objectifs de progrès.

Intégrer la démarche de l'approche patrimoniale globale

- Les objectifs : avoir une vision d'ensemble de l'organisation du patrimoine d'une personne - permettre au client d'optimiser les trois étapes patrimoniales classiques
- Les trois étapes patrimoniales : endettement (constitution) ; accumulation (valorisation) ; consommation (complément de revenus, transmission)
- Les trois piliers : analyse, diagnostic, proposition
- L'éthique et la conformité en conseil patrimonial

Connaître le client au regard de la réglementation MIF II

- Le DER (Document d'entrée en relation) : contenu - protection des données - gestion des conflits
- La lettre de mission
- KYC (Know your customer) : classification des clients - profil de risque - personnes politiquement exposées - lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme
- Cas pratique : établir une lettre de mission

Recueillir les données du client

- La découverte personnelle : bilan civil, familial et social ; juridique ; actifs et passifs privés
- La découverte professionnelle : bilan des actifs et passifs professionnels
- La découverte patrimoniale chiffrée : bilan de trésorerie ; de prévoyance et de retraite ; bilan fiscal ; bilan successoral...

- ▶ A chaud, dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation. Avec votre accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés sur notre site au travers d'Avis Vérifiés, solution Certifiée NF Service
- ▶ A froid, 60 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail
- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation ou d'un certificat de réalisation

ACCOMPAGNEMENT FORMATION À DISTANCE

En cas de nécessité, une assistance technique et pédagogique est joignable entre 8h30 et 18h (jours ouvrés):

- par téléphone : 01 83 10 10 10
- par mail : care-formation@lefebvre-dalloz.fr

Une réponse immédiate est apportée ; si besoin, le demandeur est mis en relation avec un expert dans un délai maximum de 48h.

- Cas pratique : établir une check list pour recueillir des données sur un nouveau client

Analyser la situation et les optimisations à mener

- L'identification des objectifs
- L'identification des contraintes
- La construction d'une proposition adaptée et d'une allocation d'actifs
- La mise en évidence des points à travailler
- La traçabilité du conseil donné
- Les simulations sur les optimisations et la réorganisation du patrimoine
- La mise en avant de l'impact des réorganisations entre la situation actuelle et les préconisations
- Cas pratique : analyser la situation d'un client et proposer des optimisations

Elaborer le rapport de la mission de conseil

- Les éléments du rapport
- La conservation réglementaire des éléments
- Cas pratique : rédiger le rapport de la mission de conseil (suite du cas précédent)

Faire vivre les décisions issues de la stratégie patrimoniale choisie

- La validation avec le client des étapes à venir
- Les méthodes et outils de suivi de la stratégie
- Les limites du recours à l'utilisation de logiciels
- Cas de synthèse : réaliser un diagnostic patrimonial sur le logiciel E-DIXIT

Transfert

Votre parcours de formation se poursuit dans votre espace participant. Connectez-vous pour accéder aux ressources et faciliter la mise en œuvre de vos engagements dans votre contexte professionnel.

A noter



En amont et en aval de la formation, le positionnement pédagogique sera effectué à l'aide d'un questionnaire d'auto-positionnement.

Prochaines sessions

...

PARIS

- 14 Sep. 2026
- 2 Déc. 2026

A DISTANCE

- 14 Sep. 2026
- 2 Déc. 2026

