CONSEIL PATRIMONIAL

Diagnostic patrimonial : analyser la situation, recommander et assurer le suivi

Le rendez-vous client se transforme vite en présentation de produits. Les informations recueillies restent partielles, le régime matrimonial et la situation familiale sont survolés, les objectifs du client ne sont pas hiérarchisés et la recommandation ne résiste pas à la première question sur ses conséquences fiscales ou successorales. Cette journée de sept heures structure la démarche de conseil. Le participant apprend à mener un recueil complet, à analyser les dimensions civiles fiscales et financières d'une situation, à construire des préconisations argumentées et chiffrées puis à organiser le suivi et la traçabilité du conseil délivré.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
1 jour — 7 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 237 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Conseillers en gestion de patrimoine chargés d'affaires banque privée experts-comptables et notaires développant une activité de conseil patrimonial.

PRÉREQUIS
Connaissance des principaux placements et notions de fiscalité du patrimoine.

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Conduire un recueil d'informations patrimoniales complet et structuré
- Analyser les dimensions civiles fiscales et financières d'une situation
- Hiérarchiser les objectifs du client et ses contraintes de liquidité
- Construire des préconisations chiffrées et argumentées
- Rédiger un rapport de mission traçant le conseil délivré
- Organiser le suivi périodique et l'actualisation du diagnostic

03 Programme détaillé

M1 Recueil et analyse de la situation

- Voir la situation avant de proposer
- Conduite de l'entretien de découverte et informations à réunir
- Analyse du régime matrimonial et de la situation familiale
- Bilan des actifs des passifs et des revenus
- Lecture des flux et de la capacité d'épargne
- Évaluation du profil de risque et de l'horizon de placement
- Cas pratique : Les participants exploitent un dossier client incomplet et listent les informations manquantes à obtenir en priorité.

M2 Construction des préconisations

- Relier les objectifs aux solutions
- Hiérarchisation des objectifs du client et arbitrages nécessaires
- Réponses possibles en matière de protection du conjoint et de transmission
- Structuration des placements et de la détention immobilière
- Chiffrage comparatif de deux scénarios
- Prise en compte des contraintes de liquidité et de revenus
- Atelier : Chaque participant construit deux scénarios chiffrés pour un même client et justifie celui qu'il retient.

M3 Restitution suivi et responsabilité

- Formaliser et tenir la relation dans la durée
- Structure d'un rapport de mission clair et opposable
- Présentation orale des préconisations et traitement des objections
- Devoir de conseil et traçabilité des échanges
- Rythme d'actualisation du diagnostic et événements déclencheurs
- Mise en situation : Un participant restitue ses préconisations à un client qui conteste l'intérêt de la solution proposée.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 1 237 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 26/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr