BANQUE - ASSURANCE

# Produits de finance durable : conseiller, argumenter et commercialiser en réseau

Les conseillers d'un réseau doivent aborder les préférences de durabilité au cours de l'entretien d'épargne. Dans les faits, la question est souvent expédiée : le vocabulaire est technique, les labels se ressemblent et les clients demandent des preuves que le conseiller n'a pas sous la main. Cette journée à distance donne les repères utiles à la vente : ce que recouvrent les principales approches d'investissement durable, comment les présenter simplement, comment recueillir les préférences du client et les tracer dans le dossier. Les participants s'entraînent sur des entretiens types rencontrés en agence et construisent leurs réponses aux objections.

| DURÉE | MODALITÉ | TARIF | DÉLAI D'ACCÈS |
|---|---|---|---|
| **1 jour — 7 h** | **À distance** | **À partir de 1 120 € 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 clientèle, chargés de clientèle particuliers, conseillers en gestion de patrimoine et animateurs de réseau.

**PRÉREQUIS**
Aucun prérequis

**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 :

- Expliquer en langage simple ce que recouvre un placement durable
- Distinguer les principales approches d'investissement responsable
- Recueillir les préférences de durabilité au cours de l'entretien client
- Argumenter le conseil sans formuler de promesse de performance
- Tracer le conseil donné dans le dossier du client

## 03 Programme détaillé

### M1 Repères sur la finance durable

- Mettre des mots justes sur des produits techniques
- Approches d'investissement responsable et logiques de sélection des titres
- Labels et documents remis au client
- Sources d'information disponibles pour le conseiller
- Écarts fréquents entre le discours commercial et le contenu réel d'un fonds
- À retenir : Un conseil durable crédible ne dit rien de plus que ce que le document du produit permet d'affirmer.

### M2 Entretien et préférences du client

- Poser la question sans la subir
- Place de la question de durabilité dans la découverte client
- Formulations simples pour recueillir les préférences
- Articulation avec le profil de risque et l'horizon de placement
- Traçabilité du recueil dans le dossier client
- Mise en situation : Chaque participant conduit une découverte client incluant les préférences de durabilité.

### M3 Argumentation et objections

- Convaincre sans surpromettre
- Construction d'un argumentaire produit en langage client
- Réponses aux objections portant sur la performance et sur les frais
- Traitement du doute sur la réalité de l'engagement du fonds
- Suivi du client et point d'étape sur son placement
- Atelier : Le groupe construit les réponses aux cinq objections les plus fréquentes en agence.

## 04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

**MODALITÉS PÉDAGOGIQUES**
À distance

**LIEU / FORMAT**
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, 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 1 120 € 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 29/09/2026. 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