

Gestion de l'office

INFORMATIONS

CODE PRODUIT :
GDL326A

PUBLIC CONCERNÉ :
Notaires et collaborateurs

NIVEAU :
■ Pratique courante

DURÉE :
🕒 0,5 jour (3,5 heures)

PRÉREQUIS

Aucun prérequis exigé, toutefois avoir des connaissances en matière de droit patrimonial vous permettra de suivre cette formation plus confortablement. Nous vous invitons à réaliser le quiz de positionnement pour tester vos connaissances.

MODALITÉS D'EXÉCUTION

Formation en présentiel ou Visioformation

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Type de formation : Intra, inter, commandé

L'animation pédagogique permet de susciter l'engagement des stagiaires et de favoriser l'interactivité avec le formateur

Animation pédagogique ponctuée de questions/réponses entre les stagiaires et le formateur

Mise en œuvre pédagogique par des exemples pratiques et des mises en situation professionnelles illustrant la théorie

Un support de formation est mis à disposition de chaque stagiaire préalablement à la formation de manière dématérialisée

MODALITÉS TECHNIQUES

En présentiel : salle de formation adaptée avec tableaux et vidéoprojecteur ; respect des règles sanitaires et de sécurité d'accueil du public

En visioformation : plateforme de visioconférence adaptée à l'animation pédagogique (interactions orales ou écrites, partage d'écrans et de documents en direct) ; accompagnement technique possible par assistance téléphonique pour la première connexion et la découverte environnementale de la plateforme

MODALITÉS D'ENCADREMENT

Inaфон s'assure préalablement à la formation que le formateur dispose des qualités pédagogiques et des compétences techniques d'expertise nécessaires pour dispenser la formation

MODALITÉS DE SUIVI ET APPRÉCIATION DES RÉSULTATS

Emargement par les stagiaires participants et l'intervenant Feuille d'emargement signée en présentiel ou électroniquement (régularisée par l'édition du rapport des connexions à la plateforme de visioconférence)

Evaluation à chaud à l'issue de la formation :

Un quiz en ligne est adressé à chaque stagiaire afin de lui permettre d'évaluer ses connaissances et compétences acquises au cours de la formation. Les résultats de l'évaluation restent confidentiels pour chaque stagiaire ;

Un questionnaire en ligne de satisfaction de fin de formation est adressé à chaque stagiaire (enquête mesurant la qualité organisationnelle et pédagogique de la formation).

REMISE D'UNE ATTESTATION

Une attestation de présence et un certificat de réalisation sont remis à chaque stagiaire à l'issue de la formation

L'accompagnement retraite des clients: quelles opportunités de croissance pour l'étude?

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

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

- Avoir des clés pour comprendre les interactions entre la retraite et la protection patrimoniale
- Développer du chiffre d'affaires pour l'étude grâce au sujet de la retraite

CONTENU :

INTRODUCTION

CONTEXTE

- Général
- Les trois piliers du Patrimoine

LES RÉGIMES DE RETRAITE EN FRANCE

- Le dirigeant d'entreprise
- L'artisan, commerçant
- Les professions libérales
- Le salarié cadre, non-cadre
- Les expatriés

LES DISPOSITIFS STRATÉGIQUES EN FONCTION DES DIFFÉRENTS STATUTS

- Le cumul emploi retraite
- Le départ anticipé pour carrière longue (ou raisons de santé)
- Les rachats de trimestres
- La retraite progressive

DÉVELOPPER LE CHIFFRE D'AFFAIRES DE L'ÉTUDE AVEC L'ACCOMPAGNEMENT RETRAITE

- Les interactions entre les trois masses patrimoniales (privée, professionnelle et sociale)
- Les problématiques civiles, fiscales et patrimoniales en lien avec la retraite des clients
- Quels sont les conseils et actes à proposer en fonction des situations retraite?

ATELIER : MINI CAS PRATIQUES

- Identifier les problématiques sociales
- Les transformer en rebonds pour l'Étude
- Proposer une mission d'accompagnement retraite
- Identifier les opportunités pour l'Étude

CONCLUSION