

Objectifs	Public visé
<p>Développer sur un secteur à fort potentiel des relations privilégiées avec vos partenaires, vendeurs et investisseurs en Viager.</p> <p>Réaliser des études viagères afin de proposer aux retraités le meilleur montage financier.</p> <p>Proposer un placement souple et rentable aux investisseurs.</p> <p>Participer ainsi au changement positif de notre société, cette injection de cash provoque un formidable boom de la consommation, et donc de la croissance</p>	<p>Conseillers en Gestion du Patrimoine</p> <p>Responsables d'agences immobilières</p> <p>Négociateurs en transactions immobilières</p> <p>Agents immobiliers</p> <p>Agents mandataires indépendants</p> <p>Avocats</p>

Modalités de participation

3 Socles de formations sont proposés :

	Socle de base		Socle d'application commerciale		Socle intégral	
	Matin	A-Midi	Matin	A-Midi	Matin	A-Midi
Lun	9:30 - 12:30	14:00 - 18:00			9:30 - 12:30	14:00 - 18:00
Mar	9:00 - 12:30	14:00 - 17:30			9:00 - 12:30	14:00 - 17:30
Mer			9:30 - 12:30	14:00 - 18:00	9:30 - 12:30	14:00 - 18:00
Jeu			9:00 - 12:30	14:00 - 17:30	9:00 - 12:30	14:00 - 17:30
Ven			9:00 - 12:30	14:00 - 17:30	9:00 - 12:30	14:00 - 17:30

Les formations se déroulent à **Poitiers (86 000, Vienne)**

Le nombre de participants : **16 personnes maximum**

Repas : Possibilité de partager les repas avec les autres participants et intervenants dans un restaurant sélectionné par nos soins, situé à proximité du lieu de formation pour un tarif pondéré de 15 € / personne / jour.

Réservations à confirmer lors de l'inscription définitive.

Hébergement : L'hébergement des participants n'est pas pris en charge par l'Organisme de formations.

Moyens Pédagogiques

Méthode	Validation
<ul style="list-style-type: none"> - Apports théoriques et pratiques - Partages d'expériences - Résolution de cas pratiques et concrets - Echange actif et participatif - Supports de formation pour chaque module - Logiciel ALGOVIA® - Mises en situation 	<ul style="list-style-type: none"> - Debriefing quotidien - Vérification des demandes individuelles en entretien personnalisé - Questionnaire d'évaluation et de satisfaction à l'issue de la formation - Attestation de formation. Justificatif du suivi des heures de formation continue à transmettre à la CCI compétente

Rappel :

Le Décret n°2016-173 du 18 février 2016 (relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier) fixe 42 heures au cours de trois années consécutives, la durée de formation continue à laquelle sont désormais astreints les professionnels de la loi Hoguet (agents immobiliers, directeurs d'agence ou de succursales et personnes salariées ou non habilitées pour négocier ou s'engager pour le compte du porteur de carte) pour le renouvellement de leur carte professionnelle.

Tarifs

	Socle de base	Socle d'application commerciale	Socle intégral
Nombre d'heures de formation	14	21	35
Nombre de modules	4	5	9
Tarif HT	790 €	990 €	1 480 €

Déroulement des formations

Socle de base	Socle d'application commerciale	Socle intégral
<p>Module 1</p> <p>Le viager, une réponse pertinente aux enjeux de notre société</p>		<p>Module 1</p> <p>Le viager, une réponse pertinente aux enjeux de notre société</p>
<p>Module 2</p> <p>Les aspects juridiques du viager</p>		<p>Module 2</p> <p>Les aspects juridiques du viager</p>
<p>Module 3</p> <p>Les différentes solutions de vente</p>		<p>Module 3</p> <p>Les différentes solutions de vente</p>
<p>Module 4</p> <p>Les calculs Viager</p>		<p>Module 4</p> <p>Les calculs Viager</p>
	<p>Module 5</p> <p>L'ouverture du marché viager grâce aux innovations</p>	<p>Module 5</p> <p>L'ouverture du marché viager grâce aux innovations</p>
	<p>Module 6</p> <p>Vendre une solution viagère auprès des seniors</p>	<p>Module 6</p> <p>Vendre une solution viagère auprès des seniors</p>
	<p>Module 7</p> <p>Cas pratiques</p>	<p>Module 7</p> <p>Cas pratiques</p>
	<p>Module 8</p> <p>Mises en situation</p>	<p>Module 8</p> <p>Mises en situation</p>
	<p>Module 9</p> <p>Développer son réseau et sa performance</p>	<p>Module 9</p> <p>Développer son réseau et sa performance</p>

Programme détaillé des formations

Module 1

Le viager, une réponse pertinente aux enjeux de notre société

- La retraite en France
- Le financement de la perte d'autonomie
- L'approche patrimoniale du viager, vendeur et investisseur
- Les leviers structurels propulsant la croissance du viager

Module 2

Les aspects juridiques du viager

- Les conditions de validité du contrat : capacité, consentement, objet, cause
- L'exécution du contrat, les garanties de paiement de la rente
- Les causes de caducité ou d'annulation du contrat

Module 3

Les différentes solutions de vente

- Le viager occupé, vendeur/acquéreur
- Le viager libre, vendeur/acquéreur
- La vente à terme, vendeur/acquéreur
- La nue-propriété, vendeur/acquéreur

Module 4

Les calculs Viager

- Le DUH, Droit d'Usage et d'Habitation
- Les bonnes propositions de bouquet de rentes
- Le logiciel, ALGOVIA® à l'algorithme unique

Module 5

L'ouverture du marché viager grâce aux innovations

- Les facteurs bloquants du viager
- Le contrat CAPIFINE® le viager sans déshériter
- L'approche commerciale du viager

Module 6

Vendre une solution viagère auprès des séniors

- L'utilité sociale du viager
- La Charte éthique, de déontologie et de bienveillance
- Le déroulement d'un entretien vendeur (estimation, calcul, closing...)

Module 7

Cas pratiques

- Le viager selon le régime matrimonial
- Le viager et la fiscalité
- Le viager et le mandat de vente

Module 8

Mises en situation

- Le rendez-vous d'étude viagère
- La visite et la négociation avec l'investisseur
- Les erreurs à ne pas commettre
- Les best practices

Module 9

Développer son réseau et sa performance

- L'Approche du viager par réseau
- La Création de son réseau
- Les Partenariats