

Famille

INFORMATIONS

PUBLIC CONCERNÉ :

Notaires et collaborateurs pratiquant le droit de la famille et/ou le droit immobilier

NIVEAU :

Pratique courante

DATES :

18 juin 2026

DURÉE :

1 jour(s) (7,0 heures)

FORMAT :

Présentiel

PRÉREQUIS :

Aucun prérequis n'est exigé. Cependant, de bonnes connaissances en droit patrimonial de la famille sont conseillées pour suivre cette formation dans les meilleures conditions. Nous vous invitons à réaliser le quiz de positionnement afin de 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 de formation sont remis à chaque stagiaire à l'issue de la formation

Université interdépartementale de Picardie (dépt 02-60-80) – 18 juin 2026

Atelier 06 - DPF182A - Les personnes vulnérables : les différents régimes et leur mise en pratique dans les actes courants

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

À la fin de la formation le bénéficiaire sera capable de :

- Conseiller les clients dans la mise en place de mesures de protection judiciaires et conventionnelles
- Recueillir les autorisations préalables à la régularisation d'un acte en présence d'une personne vulnérable
- Sécuriser les opérations à titre onéreux et à titre gratuit consenties par ou au profit d'une personne vulnérable
- Mieux savoir quand recourir au juge et comment limiter les demandes risquant fortement d'aboutir à un rejet.

FORMATEURS



Monsieur Olivier Chomono

CONTENU :

LES DIFFÉRENTS RÉGIMES

Vulnérabilité et minorité

- Typologie des régimes de protection
- Détermination des autorisations requises pour régulariser un acte conservatoire, d'administration ou de disposition
- Sort du prix dans les actes à titre onéreux
- Règles de comparution et de représentation

Vulnérabilité et majorité

- Typologie des régimes de protection
- Détermination des autorisations requises pour régulariser un acte conservatoire, d'administration ou de disposition
- Sort du prix dans les actes à titre onéreux
- Règles de comparution, de représentation, et de procuration

LA MISE EN PRATIQUE SELON LES RÉGIMES (DU MPF À LA TUTELLE) DANS LES ACTES COURANTS

- Succession
- Vente
- Assurance-vie
- Autres