

## Gestion de l'office

### INFORMATIONS

CODE PRODUIT :  
GDL326A

PUBLIC CONCERNÉ :  
Notaires et collaborateurs

NIVEAU :  
■ Pratique courante

DURÉE :  
🕒 0.5 jour(s) (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