

Présentation de la formation

THÈME	Les clefs pour gérer efficacement le divorce contractuel
PUBLIC CONCERNE	Cette formation est destinée à un public de : <ul style="list-style-type: none"> • Conseil en gestion de patrimoine, • Avocat, • Expert-comptable, • Notaire, • Banquier, • Assureur
FORMAT	A distance (webinaire)
LIEU	En ligne
DURÉE	3H30 heures de formation
VALIDATION D'HEURES RÉGLEMENTAIRES	Cette formation valide les heures réglementaires suivantes : <ul style="list-style-type: none"> • Immobilier (carte T) : 3 h30 • IAS/DDA : 3h30 • IOBSP : 0 h • Notaires : 3h30 • Avocats : 3h30 • Experts-comptables : 3h30
DATES ET HORAIRES	Cette formation est prévue : <ul style="list-style-type: none"> • 25 novembre 2024 de 09h à 12h30
TARIF	250,00 € HT soit 300,00 € TTC (TVA 20%)
INTERVENANT(S)	Cette formation sera animée par : <ul style="list-style-type: none"> • Monsieur Jacques DUHEM
PRÉREQUIS	Pour le bon déroulement de la formation, le participant doit <ul style="list-style-type: none"> • Pas de prérequis
OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES DE LA FORMATION	A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de : <ul style="list-style-type: none"> • Aborder et expliquer à un client le divorce contractuel (approche juridique et fiscale) avec un angle patrimonial, • Analyser les conséquences immédiates et à terme du divorce, • Anticiper la liquidation du régime matrimonial (créances, recel de communauté...).
ASSISTANCE TECHNIQUE ET PEDAGOGIQUE	Du lundi au vendredi de 9h30-12h00 et de 14h00 à 17h30 <ul style="list-style-type: none"> • Marthe Faye Pineau 06 17 52 60 00 • Léa LAURAND 06 46 78 02 35
PROGRAMME DE LA FORMATION	I. Le divorce sans juge : Un vif succès pour cette procédure nouvelle <ul style="list-style-type: none"> A. Rappel des autres procédures B. Présentation du divorce sans juge

	<p>II. Gérer les effets du divorce : Comment analyser les conséquences immédiates et à terme ?</p> <ul style="list-style-type: none"> A. L'imposition des époux pendant la procédure B. La contribution aux charges du mariage C. La garde des enfants D. La prestation compensatoire E. L'imposition des ex-époux après le divorce <p>III. Anticiper la liquidation du régime matrimonial : Nécessité d'une approche méthodologique</p> <ul style="list-style-type: none"> A. Les créances entre époux et récompenses B. Focus sur le recel de communauté C. L'indivision post conjugalis
<p>MOYENS PÉDAGOGIQUES</p>	<p>En webinaire</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le formateur disposera d'un logiciel de webinaire (ZOOM, Webex ou GoToWebinar) pour projeter le support pédagogique. Le logiciel permet aux stagiaires d'intervenir par Chat directement ou de lever la main pour poser leurs questions avec leur micro. Le logiciel permet également au formateur de partager son écran d'ordinateur pour avoir accès à d'autres outils (Word, Excel, internet exploreur). • Le support pédagogique sera mis à disposition des stagiaires via leur accès utilisateur ou leur sera envoyé par mail. • Le formateur utilisera une pédagogie active : il usera de cas pratiques pour illustrer ses propos en mettant en situation les apprenants (cas clients par exemple). • Le formateur ouvrira également des temps de questions/réponses lors de la formation afin de vérifier l'engagement des stagiaires et leur compréhension.
<p>LES MOYENS D'ÉVALUATION MIS EN ŒUVRE ET SUIVI</p>	<p>En webinaire :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Enregistrement des temps de connexion de l'apprenant • Réalisation d'un test final de validation <p>Pour toute formation, une attestation sera remise à l'apprenant après validation du test final</p>
<p>MODALITÉ D'INSCRIPTION</p>	<p>Deux possibilités :</p> <ul style="list-style-type: none"> • En ligne sur le site www.fac-associes.com • Sur papier : envoyer le bulletin papier par mail à contact@fac-associes.com ou par voie postale à FAC & Associés 38 rue du maréchal Fayolle 63500 ISSOIRE
<p>DATE LIMITE D'INSCRIPTION</p>	<p>Les inscriptions doivent être réalisées à minima 2 jours avant le début de la formation</p>
<p>ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP</p>	<p>FAC&Associés est dans une démarche d'inclusion des personnes en situation de handicap. Nous mettons tout en œuvre pour accueillir ce public dans nos formations. Ainsi la majorité des salles réservées pour nos formations présentiels sont des ERP respectant les normes d'accessibilité pour personnes à mobilité réduite.</p>

	Cependant chaque situation étant particulière, si vous le souhaitez, vous pouvez contacter Mme Léa LAURAND Référente Handicap par mail : ll@fac-associes.com ou par téléphone au 06 46 78 02 35 pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité.
CONTACTS	Téléphone : 04.63.80.93.47 Mail : contact@fac-associes.com

Bulletin d'inscription

À retourner à : FAC & Associés 38 Rue du Maréchal Fayolle 63500 ISSOIRE

Nous vous prions de bien vouloir compléter la page suivante (Analyse du besoin et positionnement) afin de finaliser votre inscription.

ATTENTION NOMBRE DE PLACES LIMITÉ

Formation

Thème	Les clefs pour gérer efficacement le divorce contractuel
Date(s) et horaires	Webinaire : le 25 novembre 2024 de 09h à 12h30

Participant

NOM Prénom	
Téléphone	
Adresse électronique	

Facturation

Entreprise/Société	
SIRET	
Adresse	
CP - VILLE	

Montant

Montant HT	250 €
Montant TTC	300 €
Mode de règlement	<input type="checkbox"/> par chèque <input type="checkbox"/> par virement bancaire ¹

RIB¹ :

c/Etabl	c/Guichet	n/Compte	C/Rib
18715	00200	08002701171	77
Domiciliation			BIC
CAISSE D'EPARGNE D'Auvergne et du Limousin			CEPAFRPP871
Identification du compte pour une utilisation internationale (IBAN)			
FR76	1871	5002	0008 0027 0117 177

¹ Merci d'indiquer le nom et prénom du participant (ou des participants) dans l'ordre de virement

Analyse du besoin et positionnement

1. Quels sont les besoins et les objectifs visés par la formation ?

- Maîtriser les fondamentaux techniques de la gestion de patrimoine ;*
- Approfondir mes connaissances dans la thématique de la formation ;*
- Mettre en pratique les connaissances techniques en rendez-vous client ;*
- Exploiter les données nécessaires à l'analyse patrimoniale (contrat de mariage, acte de donation, déclaration de succession, contrat d'assurance-vie, déclarations fiscales, régimes fiscaux applicables et leurs conséquences...);*
- Analyser les questions juridiques et patrimoniales en rapport avec l'environnement des clients ;*
- Actualiser mes connaissances et intégrer en rendez-vous client les nouveautés issues de l'actualité juridique, fiscale, sociale et patrimoniale ;*
- Autre : à renseigner*

2. Qui est à l'initiative de la demande de cette formation ?

- Salarié*
- Responsable hiérarchique*
- L'Apprenant lui même*

3. Quels sont les effets attendus de la formation ?

- Actualiser mes connaissances et les mettre en pratique lors de mes rendez-vous client*
- Appliquer mes connaissances lors de la réalisation d'audits patrimoniaux et/ou la proposition de préconisations et/ou de stratégies patrimoniales*
- Autre, à renseigner :*

4. Dans quel contexte est survenu ce besoin ?

- Je mets à jour mes connaissances professionnelles de manière régulière et/ou dans le cadre de mes obligations réglementaires de formation*
- J'ai besoin d'acquérir de nouvelles compétences afin de répondre à une demande client et/ou du marché professionnel dans lequel j'évolue*
- Autre, à renseigner :*

5. De quelles connaissances liées à la thématique de formation disposez-vous ?

- Je ne dispose pas de connaissances liées à la formation*
- Je dispose d'un premier niveau de connaissances : j'ai déjà été formé.e sur le sujet et/ou dans le cadre de mon métier je travaille occasionnellement avec cette thématique*
- Je dispose d'un niveau de connaissances approfondi : je suis formé.e régulièrement sur la thématique et/ou dans le cadre de mon métier je travaille régulièrement avec cette thématique*
- Autre : à renseigner*
