

Présentation de la formation

| | |
|---|--|
| THÈME | OUVRIER SON CAPITAL A DE NOUVEAUX ASSOCIES : POURQUOI ET COMMENT ? |
| PUBLIC CONCERNE | Cette formation est destinée à un public de : <ul style="list-style-type: none"> • CGP, • Expert comptable, • Avocats, • Notaire, • Assureurs, • Banquiers |
| FORMAT | A distance (webinaire) |
| LIEU | Webinaire |
| DURÉE | 9 heures de formation |
| VALIDATION D'HEURES RÉGLEMENTAIRES | Cette formation valide les heures réglementaires suivantes : <ul style="list-style-type: none"> • Immobilier (carte T) : 0 heure(s) • IAS/DDA : 9 heure(s) • IOBSP : 0 heure(s) • Notaires : 9 heure(s) • Avocats : 9 heure(s) • Experts-comptables : 9 heure(s) |
| DATES ET HORAIRES | Cette formation est prévue : <ul style="list-style-type: none"> • Webinaire 1 : 03 février 2025 (09h00 à 12h00) • Webinaire 2 : 07 février 2025 (09h00 à 12h00) • Webinaire 3 : 10 février 2025 (09h00 à 12h00) |
| TARIF | 750 € HT soit 900 € TTC (TVA 20%) |
| INTERVENANT(S) | Cette formation sera animée par : <ul style="list-style-type: none"> • Pierre Yves LAGARDE |
| 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"> • Conseiller ses clients dans la construction d'une politique de rémunération globale et pluriannuelle qui vise l'efficacité managériale pour motiver, récompenser et fidéliser. • Déterminer les contraintes et d'objectifs de l'entreprise posée. • Avoir une compréhension panoramique des aspirations de l'entreprise et des salariés intéressés et maîtrisera une boîte à outils riche et complexe. |
| ASSISTANCE TECHNIQUE ET PÉDAGOGIQUE | 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 | Webinaire 1 : Les principales modalités possibles d'association <ul style="list-style-type: none"> • L'acquisition ou la souscription des titres par le nouvel associé • Ou par la holding personnelle du nouvel associé • Ou par une holding collective des nouveaux associés |

| | |
|---|---|
| | <p>Webinaire 2 : Catégoriser les actions : un outil incontournable</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les actions ordinaires • Les actions ordinaires gratuites • Les actions de préférence • Les actions de de préférence <p>Webinaire 3 : La rémunération du nouvel associé</p> <ul style="list-style-type: none"> • Quels sont les statuts juridiques envisageables ? • Comment décider les rémunérations fixes et variables ? • Quel intérêt à prévoir une rémunération différée ? • Quelle répartition entre rémunération du travail et rémunération du capital ? |
| MOYENS PÉDAGOGIQUES | <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. |
| LES MOYENS D'ÉVALUATION MIS EN ŒUVRE ET SUIVI | <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> |
| MODALITÉ D'INSCRIPTION | <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 |
| DATE LIMITE D'INSCRIPTION | <p>Les inscriptions doivent être réalisées à minima 2 jours avant le début de la formation</p> |
| ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP | <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> <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.</p> |
| CONTACTS | <p>Téléphone : 04.63.80.93.47 Mail : contact@fac-associes.com</p> |

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 | OUVRIER SON CAPITAL A DE NOUVEAUX ASSOCIES : POURQUOI ET COMMENT ? |
| Date(s) et horaires | <ul style="list-style-type: none"> • Webinaire 1 : 03 février 2025 (09h00 à 12h00) • Webinaire 2 : 07 février 2025 (09h00 à 12h00) • Webinaire 3 : 10 février 2025 (09h00 à 12h00) |

Participant

| | |
|----------------------|--|
| NOM Prénom | |
| Téléphone | |
| Adresse électronique | |

Facturation

| | |
|--------------------|--|
| Entreprise/Société | |
| SIRET | |
| Adresse | |
| CP - VILLE | |

Montant

| | |
|-------------------|---|
| Montant HT | 750€ |
| Montant TTC | 900€ |
| 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*
