

FORMATION :
Initiation viager

PUBLIC : Professionnels de l'immobilier : agents immobiliers, agents commerciaux, conseillers en gestion de patrimoine, notaires.

PRÉREQUIS : aucun

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS :

- Formation présentielle ou distancielle.
- Inscription à réaliser 15 jours avant le démarrage de la formation.

DURÉE : 1 jour, soit 8 heures

DATES OU PÉRIODE : à définir

HORAIRES : 9h - 12h30 / 13h30 - 18h

LIEU : en présentiel ou distanciel

TARIFS : 240 € HT/stagiaire (nous contacter pour les tarifs de groupe ou notre tarif prestataire)

OBJECTIF DE LA FORMATION ET COMPÉTENCES VISÉES :

- Connaître les différentes formes de viager
- Maîtriser les arguments vendeur et acquéreur

En cas de handicap, veuillez contacter notre référent handicap : Marion WOJTKOWSKI, admin@viager-expertise.com, pour connaître les modalités d'accueil et les adaptations possibles.

CONTENU

Partie 1 - Connaître les différentes formes de viager

1 - Généralités sur le viager

- ❑ Historique ;
- ❑ Deux familles de Viager et une exception ;
- ❑ Glossaire ;
- ❑ Le viager pourquoi, pour qui ? ;
- ❑ Le viager occupé : obligations et responsabilités ;
- ❑ La nue-propriété : obligations et responsabilités ;
- ❑ Comparatif viager occupé et nue-propriété ;
- ❑ Le viager libre : obligations et responsabilités ;
- ❑ Une exception : la vente à terme ;

Partie 2 - LE VIAGER SUR LE TERRAIN : arguments vendeur et acquéreur

2 – Les arguments commerciaux

- ❑ Savoir écouter pour comprendre ;
- ❑ La franchise, l'éthique ;
- ❑ Les arguments, les garanties renforcées ;
- ❑ Les différentes étapes des RDV ;

3 – Créer son réseau

- ❑ Les supports Viager ;
- ❑ Les partenaires Viager ;
- ❑ Le sourcing ;

Outils pédagogiques :

- ❑ Pdf support de cours
- ❑ Exemples d'annonce Viager ;
- ❑ Questionnaires initial et final et corrigés.

MODALITÉS D'ÉVALUATION D'ATTEINTE DES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Evaluation individuelle du profil, des attentes et des besoins du participant avant le démarrage de la formation
- Evaluation des compétences en début et en fin de formation
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

MOYENS PERMETTANT LE SUIVI ET L'APPRÉCIATION DES RÉSULTATS

- Feuilles de présences signées des participants et du formateur par demi-journée
- Attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES D'ENCADREMENT DES FORMATION

Modalités pédagogiques :

- Évaluation des besoins et du profil du participant
- Apport théorique et méthodologique : séquences pédagogiques regroupées en différents modules
- Contenus des programmes adaptés en fonction des besoins identifiés pendant la formation.
- Questionnaires, exercices et étude de cas
- Réflexion et échanges sur cas pratiques
- Retours d'expériences

Éléments matériels :

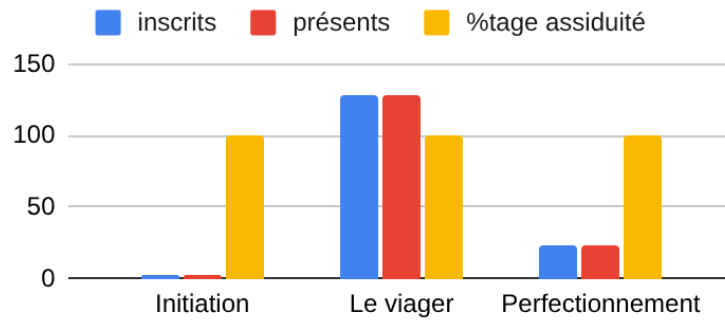
- Mise à disposition de tout le matériel informatique et pédagogique nécessaire
- Support de cours au format numérique projeté sur écran, transmis au stagiaire sur demande
- Mémento, support de cours donné au stagiaire en début de formation

Référent pédagogique et formateur :

Yannick Wojtkowski, ancien pompier professionnel, gérant de la société ViageXpertise depuis 2021 et créateur de la solution de calcul viager, expérience dans la transaction viagère depuis 2015, puis manager d'équipe, fondateur de l'agence Votreviager.fr et enfin formateur viager depuis 2020.

Chaque formation est sous la responsabilité du directeur pédagogique de l'organisme de formation ; le bon déroulement est assuré par le formateur désigné par l'organisme de formation.

inscrits, présents et %tage assiduité



Assiduité

