

PUBLICS CONCERNÉS

Les titulaires d'une carte professionnelle en immobilier et leurs mandataires, les Intermédiaires en Opérations de Banque et Services de Paiement (IOBSP) ou d'assurance (COA, MIA)

MODALITES D'ADMISSION

- Bénéficier d'un accès internet haut débit
- Préalablement à cette formation, le participant devra être soumis à l'obligation de formation continue édictée par les textes précédemment visés

DÉROULEMENT DE LA FORMATION

- Identification des besoins et projets du stagiaire
- Mise à disposition de modules de formation au format vidéo, visionneuse powerpoint, pages web, QCM d'apprentissage,
- Évaluation des acquis à chaque fin de module et suivi de l'assiduité du stagiaire par l'équipe pédagogique
- Évaluation finale

METHODES PEDAGOGIQUES

- La formation est dispensée dans le cadre d'un environnement numérique pédagogique mettant à disposition de l'apprenant des supports pédagogiques, ainsi que des exercices d'accompagnement

DUREE

- 36 Heures avec une possibilité d'accès au cours durant 6 mois

PACK 3- IMMOBILIER – IOBSP – IAS 2024

Parcours conforme aux exigences de la loi Alur, la DDA et laDCI

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

À l'issue de cette formation, le participant sera capable de :

- répondre aux exigences règlementaires de formation annuelle continue ;
- justifier du maintien de ses connaissances et compétences professionnelles.

COMPÉTENCES VISÉES

Le programme de formation PACK 1- IMMOBILIER - IOBSP- 2024 est destiné à des professionnels de la gestion de patrimoine afin de leur permettre de parfaire la mise en œuvre de connaissances techniques

PROGRAMME

Module 1 – Approche commerciale en gestion de patrimoine - durée 14 heures (Immobilier)

1 – Savoir Communiquer « analyse transactionnelle et PNL»

- L'analyse transactionnelle
- La programmation neuro linguistique (PNL)
- Synthèse

2 – Du Bilan Patrimonial à l'Acte de Vente

- Le bilan patrimonial
- La méthode

3 – Un véritable outil destiné à la prise de rendez-vous : le téléphone

Module 2 – Successions et Libéralités

- 1- Capacité juridique et incapacités
- 2- La transmission : successions et donations

- Transmission du patrimoine légal : L'ordre et les degrés
- La fente
- La dévolution avec ou sans enfants
- La dévolution avec ou sans conjoint survivant
- Rapport et réduction
- Transmission organisée
- Les donations simples et donations partage
- Les donations graduelles et résiduelles
- Les legs
- Les testaments

Module 3 – Réforme des sûretés et du cautionnement- durée 4 h (IOBSP/DCI)

- Rappels méthodologiques
- L'ordonnance 2021-1192 du 15 septembre 2021
- Principaux changements en matière de sûretés
- Réforme du cautionnement
- Réforme des sûretés réelles
- Conclusion

Module 4- Réforme du courtage- durée 3 h (IOBSP/DCI)

- 0. Rappels méthodologiques
- 1. Introduction – La Loi 2021-402 du 8 avril 2021
- 2. Objectifs de la Loi de réforme du courtage
- 3. Construction de la Loi de réforme du courtage
- 4. Adhésion à une Association professionnelle agréée
- 5. Missions des Associations professionnelles agréées
- 6. Conséquences pour l'ACPR
- 7. Conséquences pour le Courtier-IOBSP
- 8. Conclusion

Module 5- La LCBFT et le gel des avoirs - Traitement des réclamations en assurance -la lutte anti-corruption Loi Sapin 2

1 – La lutte contre le blanchiment de l'argent sale et le financement du terrorisme

- La notion de blanchiment d'argent sale
- Le mécanisme du blanchiment : 3 étapes essentielles
- Les obligations des professionnels de l'assurance
- Obligation de vigilance, de déclaration, d'information
- L'approche par le risque, l'entrée en relation, la connaissance du client le client occasionnel
- Les apports de la 4eme directive LCBFT : approche par les risques et PPE
- Le gel des avoirs et les sanctions internationales

2 – Le traitement des réclamations

- Gestion des réclamations en assurance
- Procédure et suivi de la réclamation d'un client
- Les exigences de l'ACPR

3- La loi Sapin 2

- La prévention des fraudes internes
- La lutte anti-corruption
- Les lanceurs d'alerte

EVALUATIONS

- Temps de connexion contresignés par le stagiaire et le(s) responsable(s) pédagogique(s) pour la partie FOAD Évaluation à chaud
- Évaluation à froid

BUDGET

Prix public consultable ici : [Boutique en ligne Prix publics](#)
Frais pédagogiques compris
Règlement à l'inscription

MOYENS DE PAIEMENT
ACCEPTES

Carte bancaire ou virement bancaire

AUTEURS

Patricia ROUVIER, Laurent DENIS

ACCESSIBILITE ET HANDICAP

Nous réalisons des études préalables à nos formations pour en adapter l'accès, les modalités pédagogiques et le suivi en fonction de la situation de handicap annoncée. Si nécessaire, notre référent handicap Mme Rouvier fera appel à des partenaires spécialisés.

REFERENT PROGRAMME

- Responsable clientèle : contact@sumatraformationconseil.com

MOYENS D'ÉVALUATION MIS EN ŒUVRE ET SUIVI

Rapport des temps de connexion contresignés par le stagiaire et le(s) responsable(s) pédagogique(s) directement téléchargeable par le stagiaire

Parcours avec 5 étapes de validation progressive obligatoires

DIRECTION PÉDAGOGIQUE

Patricia ROUVIER, diplômée Master 2 en Gestion de Patrimoine DESU Gestion de patrimoine, certifiée CGPC.
Sumatra Formation Conseil

VALIDATION DE LA FORMATION

Un QCM de fin de formation permettra d'attester de l'acquisition des connaissances si la note est $\geq 70\%$

L'attestation de formation est disponible immédiatement

Tests d'acquisition des connaissances

Documentation téléchargeable

Test de validation final

Assistance technique incluse

Accès valable 6 mois

Financement OPCO

ENCADREMENT ET ASSISTANCE PÉDAGOGIQUE TOUT AU LONG DE LA FORMATION OUVERTE À DISTANCE (FOAD)

Le tuteur est le garant du suivi de l'apprenant. Il sera chargé de le suivre et de l'assister durant son parcours d'apprentissage, de mesurer sa progression pédagogique, de déceler d'éventuels écarts et de proposer des correctifs.

Tuteur	Le service pédagogique de SFC composé d'experts, ès qualité (contact@sumatraformationconseil.com).
Modalités d'accompagnement	L'accompagnement se fait selon des outils de suivi à disposition sur l'environnement numérique d'enseignement (barre de progression, coche d'achèvement, parcours guidé...).
Comment et à quel moment peut-il être joint par l'apprenant ?	Tous les jours ouvrés de la semaine de 9h00-12h30 par mail.
Dispositifs mis en place pour la promotion des partages et des échanges pédagogiques entre les apprenants	Mise en place d'outils asynchrones de formation comme forum, messagerie privée...
Délai de réponse à une demande d'accompagnement	72 heures ouvrées à compter de la prise en charge de la demande (avec rendez-vous préalable).

PACK 3
36 HEURES



LES RENDEZ-VOUS DE LA FORMATION

IMMOBILIER

IOBSP

ASSURANCE