LES PIONNIERS DU VIAGER

Programme et conditions de formation

1. Modalités

PUBLIC :

- Responsables d'agence immobilière
- Mandataires immobiliers
- Conseillers en gestion de patrimoine
- Particuliers

PRÉREQUIS :

- Un équipement informatique et une connexion internet sont nécessaire pour participer à la formation.
- Aucune qualification n'est requise, cependant l'exercice de la fonction nécessite l'obtention d'une carte professionnelle ou d'une attestation d'habilitation.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS :

Formation e-learning ouverte et à distance depuis votre accès individuel, composée d'une partie en FOAD, d'une partie de formations individuelles à distance sous la forme de webinars.

DURÉE :

42 heures

DATES OU PÉRIODE :

La date prévisionnelle définie par le(s) stagiaire(s) est du :

HORAIRES :

- La partie e-learning est accessible 7/7 et 24h/24h.
- L'assistance technique et pédagogique sont disponibles du lundi au vendredi de 9H à 17H.
- Les accompagnements individuels seront à programmer avec le formateur du lundi au vendredi entre 9H et 17H.

LIEU :

Formation Ouverte A Distance accessible 7j/7 et 24H/24 à partir d'une plateforme conçue spécialement pour le e-learning.

LES PIONNIERS DU VIAGER

Pour les personnes en situation de handicap, nous mettrons tout en œuvre pour vous accueillir ou pour vous réorienter. Vous pouvez contacter M. Cyrille CHERY au 07.56.92.44.00

TARIFS : 1 490 euros TTC **ou 790 euros TTC si pas de coaching / Tarif pouvant évoluer en cas de promotion**

2. Objectif de la formation et compétences visées

À l'issue de la formation, le participant sera capable de mettre en œuvre les compétences suivantes :

- D'exécuter le métier de viagériste
- Informer et conseiller sur le fonctionnement du Viager
- Vendre et pratiquer le viager

📌 Objectifs pédagogiques généraux (ce sont les compétences ou connaissances que le participant doit acquérir à la fin de chaque séquence.) :

- Comprendre le fonctionnement global du viager et son environnement juridique, fiscal et économique
- Identifier les mécanismes du démembrement de propriété et les spécificités des différentes formes de viager
- Maîtriser les méthodes d'évaluation et de calcul d'une opération en viager
- Comprendre et sécuriser les aspects juridiques et contractuels d'une vente en viager
- Appliquer les règles fiscales liées aux opérations en viager
- Structurer une démarche commerciale efficace pour vendre et promouvoir le viager
- Identifier les différents acteurs du marché (particuliers et institutionnels)
- Appréhender les alternatives au viager et leurs implications
- Analyser des situations concrètes à travers des cas pratiques professionnels

📌 Objectifs opérationnels (ce sont les comportements attendus ou les savoir-faire concrets que le participant doit pouvoir mettre en œuvre dans un contexte professionnel réel.) :

- Réaliser une analyse complète d'une situation patrimoniale en viager
- Calculer et simuler une opération en viager à l'aide des méthodes et outils adaptés
- Déterminer la valeur d'un bien et les paramètres financiers d'un viager (bouquet, rente, décote)

LES PIONNIERS DU VIAGER

- Rédiger et comprendre les principales clauses d'un contrat de viager
- Conseiller un client vendeur ou acquéreur sur une opération en viager
- Identifier et lever les objections commerciales liées au viager
- Construire un argumentaire de vente adapté au profil client
- Sécuriser juridiquement une opération en viager en identifiant les risques
- Appliquer les règles fiscales dans la structuration d'un dossier viager
- Exploiter les cas pratiques pour transposer les acquis en situation réelle de travail
- Adapter une stratégie de commercialisation selon le type de viager ou d'acquéreur

📌 **Découpage pédagogique par séquences**

Séquence / Module	Durée	Objectifs pédagogiques	Activités / Méthodes pédagogiques	Outils et supports	Modalités d'évaluation
Introduction + évaluation initiale	1h	Comprendre le niveau initial du participant et présenter le déroulé de la formation	Présentation interactive + quiz d'entrée	Support PPT + questionnaire en ligne	Quiz d'évaluation initiale
Module 1 : Environnement du viager	2h30	Comprendre le marché du viager, ses enjeux et le positionnement du professionnel	Cours théorique + échanges + cas concrets	PPT + exemples marché	Quiz de validation
Module 2 : Fonctionnement du viager	5h	Maîtriser les principes du démembrement et les mécanismes juridiques du viager	Exposé + explications illustrées + exercices	Support pédagogique + schémas	Quiz intermédiaire
Module 3 : Évaluation d'un viager	6h30	Savoir calculer et estimer une opération en viager	Exercices pratiques + démonstration logiciel +	Outil de calcul + Excel + logiciel Vita Pecunia	Étude de cas + quiz

LES PIONNIERS DU VIAGER

			cas pratiques		
Module 4 : Contrat viager	4h	Comprendre et sécuriser les éléments contractuels	Analyse de documents + cas pratiques	Modèles de contrats	Quiz
Module 5 : Fiscalité du viager	3h30	Comprendre les règles fiscales applicables	Cours structuré + exemples	PPT + fiches fiscales	Quiz
Module 6 : Vente du viager	5h	Savoir vendre et structurer une démarche commerciale	Mise en situation + jeux de rôle + cas clients	Scripts commerciaux + supports clients	Mise en situation
Module 7 : Revente du viager	2h30	Comprendre les mécanismes de revente et les calculs associés	Exercices pratiques + démonstration	Logiciel de calcul	Quiz
Module 8 : Droit civil appliqué	2h	Comprendre les bases juridiques liées au patrimoine	Cours théorique + exemples	Support juridique	Quiz
Module 9 : Acheteurs institutionnels	2h	Identifier les acteurs institutionnels et leurs logiques	Cours + analyse de cas	PPT	Quiz
Module 10 : Alternatives au viager	2h	Comparer les solutions alternatives au viager	Analyse comparative + discussion	Supports comparatifs	Quiz
Module 11 : Cas pratiques	3h	Appliquer les connaissances sur des situations réelles	Études de cas complètes	Cas clients anonymisés	Cas pratique noté
Évaluation finale	1h30	Valider l'acquisition globale des compétences	Examen final	QCM + cas pratique	Évaluation finale

Questionnaire de satisfaction	15 min	Mesurer la satisfaction et l'amélioration continue	Questionnaire	Formulaire en ligne	Analyse qualité

📌 Modalités d'adaptation aux publics spécifiques :
- Adaptation du rythme ou des supports en cas de difficultés d'apprentissage
- Accessibilité pour les personnes en situation de handicap (cf. fiche accessibilité)

3. Contenu

- Formation en distanciel sur le fonctionnement du viager, généralités, juridique et fiscal de 8 heures
- Formation Calculs d'Élite pour connaître les secrets du calcul viager
- Formation commerciale et supports commerciaux à exploiter en clientèle
- Supports PowerPoint de la formation téléchargeable
- Documents juridiques : exemples de compromis de vente, de mandats de vente, etc.
- Support et assistance
- Attestation de suivi de formation

4. Modalités d'évaluation d'atteinte des objectifs

- Évaluation en début de sessions
- Quiz intersession
- Évaluation finale
- Échange avec le formateur par visioconférence, téléphone et mail

5. Programme de formation

Introduction *(30 min)*

LES PIONNIERS DU VIAGER

Évaluation d'entrée *(25 questions) (30mn)*

Module 1 : L'environnement du Viager *(≈2h30)*

- Pourquoi le marché du viager est porteur ?
- Comment se démarquer et devenir une référence locale du viager ?
- L'éthique et l'état d'esprit des professionnels du viager
- Les obligations du professionnel : quels sont les risques et comment les éviter ?

Évaluation *(5 questions) (15 min)*

Module 2 : Le Fonctionnement du Viager *(≈ 5h00)*

- Le démembrement de propriété : tout comprendre pour être percutant en rendez-vous client
- L'aléa du viager : les conditions pour éviter la requalification
- Les obligations du vendeur et de l'acheteur
- Les différents types de viager : faire du sur-mesure pour son client vendeur

Évaluation *(15 questions) (30 min)*

Module 3 : Évaluer un Viager *(≈ 6h30)*

- Les éléments déterminants de l'évaluation : comprendre leur impact dans les estimations viagères
- L'espérance de vie, les tables de mortalité et les barèmes viagers : lesquels appliquer ?
- La valorisation du droit réservé : la bonne méthode
- La rémunération du capital aliéné du vendeur : protéger les intérêts de son client
- Toutes les formules du viager expliquées

Évaluation *(20 questions) (30 min)*

Module 4 : Le contrat Viager *(≈ 4h00)*

- Le contenu du contrat : les généralités

- Les clauses à ne pas oublier pour sécuriser la vente
- La répartition des charges, les frais ou les travaux entre le vendeur et l'acheteur

Évaluation *(13 questions) (30 min)*

Module 5 : La fiscalité du Viager *(≈ 3h30)*

- L'impôt sur le revenu du vendeur et de l'acheteur
- L'impôt sur la plus-value
- L'impôt sur la fortune immobilière
- La bonne manière de calculer les frais de notaire : les sources pour la justifier •Les honoraires de l'agence immobilière

Évaluation *(6 questions) (30 min)*

Module 6 : Vendre en viager *(≈ 5h00)*

- Le processus de rendez-vous et les supports à présenter en clientèle •Comment vendre le viager à un vendeur ?
- Comment vendre le viager à un acheteur ?
- Les objections du viager : les éléments pour traiter les freins
- Les canaux de prospection
- Les points de vigilance et les conseils pour signer ses premiers mandats exclusifs

Évaluation *(6 questions) (30 min)*

Module 7: Revendre un viager *(≈ 2h30)*

- Le démembrement de propriété
- Les formules de calcul
- Applications sur le logiciel Vita Pecunia

Évaluation *(6 questions) (30 min)*

Module 8: Les fondamentaux du droit civil appliqué au viager *(≈ 2h00)*

- Le droit de la famille
- Les donations
- La succession

Évaluation *(6 questions) (30 min)*

Module 9: Les acheteurs institutionnels *(≈ 2h00)*

- Les types d'investisseurs institutionnels
- Les fonds viagers et leurs spécificités
- Le processus de vente d'un viager à un fonds

Évaluation *(1 question) (15 min)*

Module 10: Les alternatives au viager *(≈ 2h00)*

- **Le prêt viager hypothécaire**
- **Le prêt hypothécaire**
- **Le réméré**

Évaluation *(5 questions) (15 min)*

Module 11: Les cas pratiques *(≈ 3h00)*

- **Vente en viager occupé**
- **Vente en viager libre**
- **Vente à terme**
- **Droits d'occupation limités**
- **Le prêt viager hypothécaire**

Évaluation *(4 questions) (15 min)*

Évaluation Finale *(60 questions) (1h30)*

Questionnaire de satisfaction

6. Suivi et appréciation des résultats

Suivi de l'exécution :

- Attestation d'assiduité mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.
- Relevé de connexions, signé par le représentant de l'organisme de formation indiquant :
    - La date de l'action et les heures de début et de fin d'utilisation du programme
    - La dénomination des modules suivis.
    - Attestation de réalisation des unités, signée par un représentant de l'organisme de formation, détaillant les travaux finalisés en cohérence avec le programme de formation.

Appréciation des résultats :

- Recueil individuel des attentes du stagiaire
- Questionnaire d'auto-évaluation des acquis en début, au milieu et en fin de formation
- Remise d'une attestation de fin de formation
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

7. Moyens pédagogiques et techniques d'encadrement

Modalités pédagogiques :

- Évaluation des besoins et du profil du participant
- Apport théorique et séquences pédagogiques regroupées en différents modules,
- Cas pratiques
- Questionnaire et exercices pédagogiques regroupées en différents modules,
- Retours d'expériences
- Accès individualisé grâce à 1 login et 1 mot de passe par apprenant permettant le contrôle et l'évaluation par les tuteurs formateurs à partir d'une plateforme conçue spécialement pour le e-learning.

Nos formations à distance comprennent :

- Une assistance technique et pédagogique appropriée pour accompagner le bénéficiaire dans le déroulement de son parcours.

Contact par mail ou par téléphone : thinkbigeditions@gmail.com – 04.51.08.26.49

- Une information sur les activités pédagogiques à effectuer à distance et leur durée moyenne. Informations communiquées au participant en direct durant la formation par le formateur.
- Des évaluations qui jalonnent ou concluent l'action de formation mise en place par le formateur tout au long de l'action de formation.

Référent pédagogique et formateur :

Chaque formation est sous la responsabilité du directeur pédagogique de l'organisme de formation ; le bon déroulement est assuré par Monsieur Cyrille CHERY, gérant de la société.