

# CERTIFICAT RETRAITE

## Programme

### JOURNÉE 1 : RETRAITE OBLIGATOIRE DES SALARIÉS ET DES TNS : CONSEILLER CONCRÈTEMENT VOS CLIENTS

- Comprendre comment fonctionnent les régimes de retraite des salariés et des TNS
- Identifier les pièges à éviter
- Saisir les opportunités méconnues des régimes obligatoires
- Bâtir une stratégie facultative efficace

### JOURNÉE 2 : RETRAITE SUPPLÉMENTAIRE DES SALARIÉS ET DES TNS : APPRENDRE À BÂTIR LA STRATÉGIE DE VOS CLIENTS

- Comprendre la structuration du PER
- Maîtriser concrètement le fonctionnement du PER
- Tirer parti des opportunités du PER
- Proposer les bonnes solutions dans le respect du devoir de conseil

### JOURNÉE 3 : BILAN RETRAITE : PASSEZ À L'ACTION !

- Identifier le potentiel client de l'étude Bilan Retraite
- Organiser concrètement la production de l'étude dans votre cabinet
- Savoir produire rapidement un diagnostic chiffré et argumenté à partir du logiciel
- Valoriser le conseil en proposant des pistes d'optimisation

### JOURNÉE 4 : LIQUIDATION RETRAITE : MAÎTRISER TOUTES LES ÉTAPES POUR PROPOSER CETTE MISSION

- Mettre en place un nouveau service pour vos clients
- Apprendre les trucs et astuces pour réaliser efficacement la liquidation de la retraite de vos clients
- Maîtriser les différentes étapes de votre étude

### JOURNÉE 5 : MISE EN MARCHÉ DE LA MISSION

- Définir le potentiel du cabinet et préparer le plan d'action
- Organiser efficacement la production des études
- Lancer concrètement les études auprès de vos clients

### JOURNÉE 6 : COACHING INDIVIDUEL POUR LES PREMIÈRES MISSIONS

- Réaliser vos premières études avec les cas de vos clients
- Préparer les préconisations conseil avec l'aide d'un consultant de Factorielles
- Présenter vos études en toute sécurité à vos clients

#### OBJECTIFS

Conseiller les clients de manière opérationnelle. Produire efficacement les missions. Définir le potentiel du cabinet, préparer le plan d'action et lancer concrètement les missions.

#### PRÉ-REQUIS

Formation destinée à un public de professionnels voulant apporter un conseil complet et concret à leurs clients dans le domaine de la retraite.

#### DURÉE

5 journées, soir **35 heures**

#### PUBLIC

Experts-comptables, CGP / CGPI, conseillers indépendants, courtiers, assureurs, avocats, notaires

#### MODALITÉS D'ÉVALUATION DES ACQUIS

Quiz, QCM, Soutenance Individuelle

#### MÉTHODE PÉDAGOGIQUE MOBILISÉE

Mise à disposition des supports de formation et des replays de l'ensemble des sessions. Pédagogie expositive et interrogative. Exercices / études de cas / coaching.

#### MODALITÉS D'ACCUEIL DE PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Notre référente handicap est à votre disposition pour trouver des solutions adaptées à la hauteur de la nature de votre handicap.

Veuillez nous contacter en envoyant un mail à l'adresse : [handiplus@factorielles.fr](mailto:handiplus@factorielles.fr)

#### MODALITÉS D'ACCÈS À LA FORMATION ET TARIFS

Formation proposée en distanciel tutoré.

Un [dossier de candidature](#) est à soumettre à Factorielles.

Calendrier et tarifs disponibles sur le site Internet [www.factorielles.com](http://www.factorielles.com)

#### MODALITÉS TECHNIQUES

WEBEX (un lien de connexion vous sera transmis), TEAMS, Micro et caméra