

OBJECTIFS

- Connaître les particularités des clients professionnels
- Comprendre le fonctionnement des différentes structures juridiques
- Consolider les connaissances des Professions Libérales
- Être capable d'accompagner dans leurs besoins les Professions Libérales

CONTENU DE LA FORMATION

Le commerçant

- Définition
- Modes d'exploitation
- Notion de fonds de commerce

L'artisan

- Définition
- Les différentes structures juridiques
- La fiscalité, le social

Les Professions Libérales

- Présentation des Professions Libérales
- Définition, chiffres clé
- Les différents modes d'exploitation
- Le bail civil professionnel et le bail commercial
- Zoom sur la prospection des Professions Libérales

Actualité et accompagnement des Professions Libérales

- La loi Macron et ses impacts sur les professions du droit et du chiffre
- Fonctionnement des SPFPL
- Zoom sur le rachat des parts en direct
- L'investissement par les SCI
- Les besoins en défiscalisation
- La préparation à la retraite

Ancrage des enseignements

- Etude de cas reprenant l'ensembles des éléments vus sur la Profession Libérale
- Synthèse des besoins et leurs réponses

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Fiches mémo, présentation PPT, mises en situation, étude de cas

PUBLICS

- GCP en poste ou en parcours de professionnalisation
- CAGP en poste ou en parcours de professionnalisation
- Collaborateurs en relation avec la Clientèle Pro

PRÉREQUIS

Aucun

ÉVALUATION

Quiz de rétention final

FORMATEURS

Nos formateurs sont tous issus du monde de la banque et de l'assurance.

(Liste non exhaustive)



MIRALE
Lionel



TORCHEUX
Stéphane

DURÉE : 1 jour soit 7 heures

MOYENS TECHNIQUES :

Paperboard, vidéoprojecteur

PRIX : 1 850 € / jour

Possibilité de dégressivité
Maxi : 8 à 12 personnes

LIEU : Sur site avec accès PMR