

# CERTIFICAT RETRAITE

## Programme

### JOURNÉE 1

#### RETRAITE OBLIGATOIRE DES SALARIÉS ET DES TNS : CONSEILLEZ CONCRÈTEMENT VOS CLIENTS

- Connaitre et comprendre les régimes obligatoires pour mieux répondre aux questions des clients
- Identifier les pièges à éviter

### JOURNÉE 2

#### RETRAITE OBLIGATOIRE DES SALARIÉS ET DES TNS (SUITE) RETRAITE SUPPLÉMENTAIRE : BÂTISSEZ UNE STRATÉGIE EFFICACE POUR VOS CLIENTS

- Saisir les opportunités d'optimisation des régimes de base et complémentaires
- Découvrir le PER et ses nombreux atouts
- Proposer les bonnes solutions supplémentaires dans le respect du devoir de conseil

### JOURNÉE 3

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

- Identifier le potentiel client de l'étude Bilan Retraite
- Passer de la théorie à la pratique avec des cas concrets en situation réelle
- Argumenter son bilan retraite et valoriser son conseil en proposant des pistes d'optimisation

### JOURNÉE 4 (1/2 JOURNÉE)

#### MISE EN MARCHÉ DE L'ÉTUDE : STRUCTUREZ VOTRE OFFRE

- Définir le potentiel de votre cabinet et établir un plan d'action
- Organiser efficacement la production et le suivi des études
- Lancer les premières études auprès de vos clients de manière concrète

### JOURNÉE 5

#### LIQUIDATION RETRAITE : MAÎTRISEZ TOUTES LES ÉTAPES POUR PROPOSER CE SERVICE

- Mettre en place un nouveau service d'accompagnement pour vos clients
- Maîtriser toutes les étapes de la mission
- Bénéficier de conseils pratiques pour réaliser efficacement la liquidation des droits à la retraite

### JOURNÉE 6 (1/2 JOURNÉE)

#### COACHING INDIVIDUEL : REUSSISSEZ VOS PREMIÈRES ÉTUDES

- 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, soit **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 DES PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Notre référente handicap est à votre disposition pour trouver des solutions adaptées à la nature de votre handicap. Veuillez nous contacter en envoyant un mail à l'adresse : 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