

Une formation qui renforcera vos compétences afin de conquérir et conseiller les clients professions libérales !

Objectifs

- J'identifie les particularités des statuts Professions Libérales de Santé et Professions Libérales Juridiques.
- Je maîtrise la connaissance de leurs régimes sociaux, fiscaux et juridiques.
- Je réalise une analyse patrimoniale en liant vie privée et vie professionnelle des professions libérales

Programme

- Etude et analyse quantitative par profession (données économiques, financières, humaines et patrimoniales)
- Les particularités fiscales des professions libérales
- Les particularités juridiques des professions libérales
- Les particularités des statuts et régimes sociaux des professions libérales
- Analyse patrimoniale
- L'approche commerciale de la profession libérale (cycle de vie, recommandation, infiltration, périodes favorables, barrage du secrétariat, informations commerciales de la 2035)
- La cession du patrimoine libéral (valeur d'une clientèle, cession à titre onéreux et à titre gratuit, holding de société et de participation financière)
- L'anticipation de la cession (pacte Dutreil, accompagnement fiscal de la cession et conséquences IFI)

Modalités pédagogiques

- Partages d'expériences
- Traitement de cas pratiques

Modalités d'évaluation

- Questionnaire (amont, aval à chaud, aval à froid)

Secteurs

- Banque Finance

Format

- Collectif
- Distanciel synchrone
- Présentiel

Compétences

- Commerciale
- Technique métier

Thèmes

- Fiscalité
- Juridique
- Relation client
- Social

Publics

- Collaborateurs
- Commerciaux

Pré-requis

Exercer sur le marché des clients professionnels