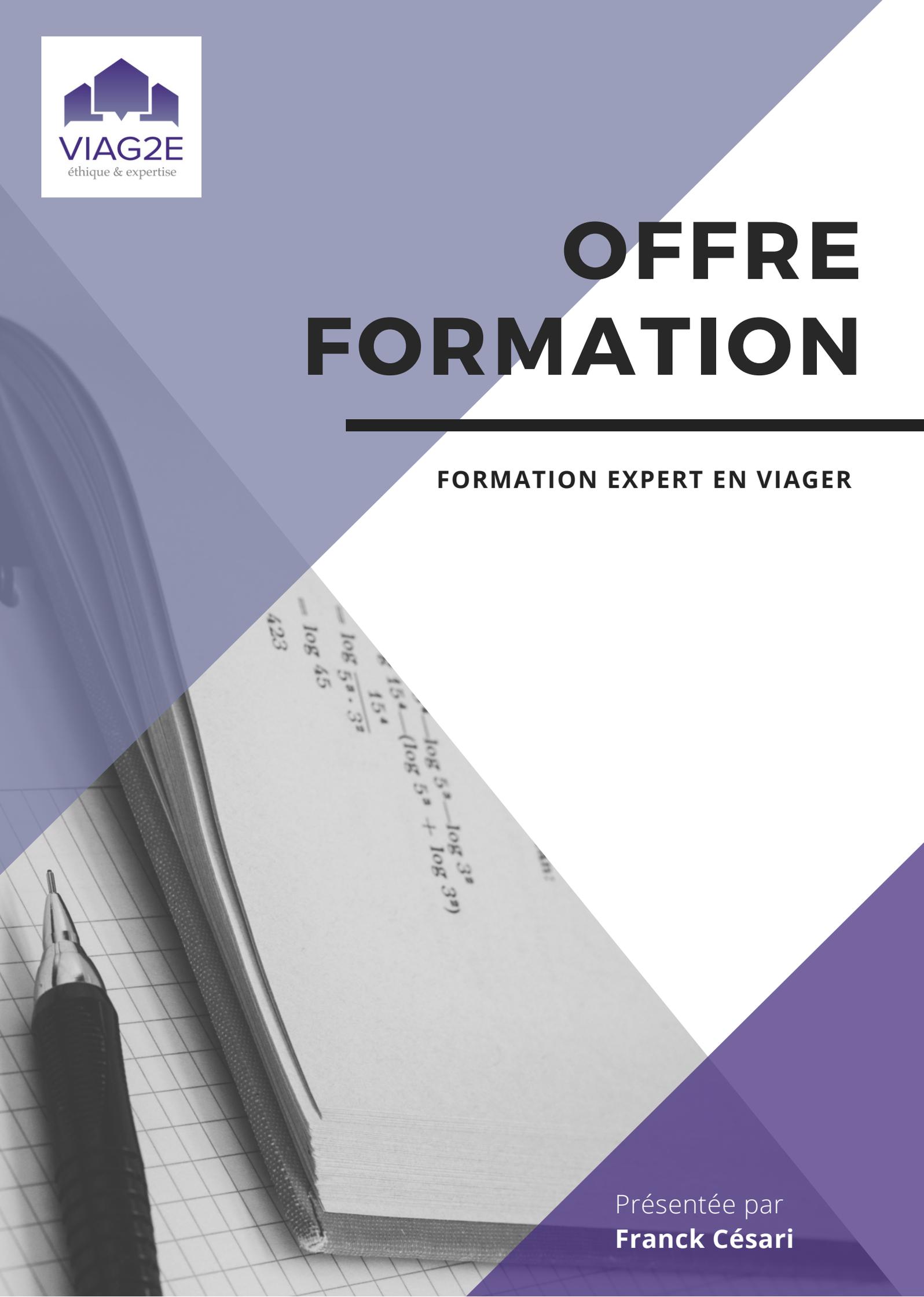


# OFFRE FORMATION

FORMATION EXPERT EN VIAGER



Présentée par  
**Franck Césari**

# DEVENEZ UN EXPERT ET INTÉGREZ LE RÉSEAU VIAG2E

Notre ambition, au travers de notre parcours de formation, est d'amener les stagiaires à un niveau d'expertise leur apportant les outils nécessaires à la pleine réussite dans leur métier d'EXPERT en VIAGER.

**Au travers des modules suivants :**

## **1 - FONDAMENTAUX DU VIAGER :**

Comprendre et proposer le viager

Visioconférence (2 x 2 heures) suivi d'une formation en présentiel (2 x 7 heures)

## **2 - FORMATION COMMERCIALE :**

Technique de vente et conduite d'entretien en viager (1 jour en présentiel).

Nos experts bénéficient de nos outils, d'une base documentaire, d'un accompagnement personnalisé et d'une **formation continue** leur permettant d'enrichir leur compétence et leur niveau d'expertise. Leur démarche d'expert vous apportera de la sérénité et sécurité dans la gestion de votre projet.

---

# 1 - FONDAMENTAUX DU VIAGER

*Comprendre et proposer le viager*

## **Objectifs de la formation**

- Connaître le marché du viager, son contexte et son environnement socio-économique
- Découvrir et maîtriser les notions clés et des différents types de viager
- Appréhender l'aspect humain et éthique de ce type de vente

## **Compétences Professionnelles visées**

- Connaître la réglementation juridique et fiscale applicable au viager
- Savoir calculer et présenter l'équilibre financier, droit d'usage, bouquet, rente d'un viager
- Rédiger un mandat de vente intégrant les spécificités du viager
- Créer et développer son propre réseau de prescripteurs
- Se faire connaître : Communication et marketing

## **Objectifs Pédagogiques**

- Découvrir un créneau en fort développement de la transaction immobilière
  - Etre capable de proposer des solutions viagères aux vendeurs et aux investisseurs
- 

# 1 - FONDAMENTAUX DU VIAGER

## PROGRAMME DE FORMATION - 1er jour/2

### MATIN

- Accueil
- Tour de table des intervenants
- Marché contexte et environnement socio-économique
  - Chiffres Clés
  - Problématique de la population senior
  - Objectif des investisseurs
- Découvrir et maîtriser les notions clés et les différents types de viager
  - Définition du viager
  - Les différents types de viager
  - Notions clés : Valeur vénale / valeur d'occupation / Reste à vendre / Bouquet / Rente / Taux de rente / Droit d'usage et d'habitation / Abandon DUH / indexation / Décès crédirentier ou débirentier / Répartition charges et travaux

### APRÈS-MIDI

- Connaître la réglementation juridique et fiscale applicable au viager
  - Droits et obligations du vendeur et de l'acquéreur
  - Privilège de vendeur et action résolutoire
  - L'aspect aléatoire du contrat
  - Conditions de validité du contrat
  - Fiscalité du viager
  - Assiette des droits d'enregistrement
  - Honoraires
- Appréhender l'aspect humain et éthique du viager
  - La déontologie
  - L'équilibre financier du contrat
  - La responsabilité de l'agent immobilier

---

# 1 - FONDAMENTAUX DU VIAGER

## PROGRAMME DE FORMATION - 2e JOUR/2

### MATIN

- Accueil
- Savoir calculer et présenter l'équilibre financier, droit d'usage, bouquet, rente d'un viager
  - Les éléments du calcul viager
  - Exercices pratiques : Viager Libre / Viager Occupé / Vente à Terme Libre / Vente à Terme avec occupation limitée / Nue-propriété
- Rédiger un mandat de vente intégrant les spécificités du viager
  - VL / VO
  - Clauses particulières

### APRÈS-MIDI

- Créer et développer son propre réseau de prescripteur.
  - Les cibles
  - Argumentaire prescripteur
- Evaluation des connaissances / Tour de table

**UNE ATTESTATION DE FORMATION SERA DÉLIVRÉE À L'ISSUE DE LA FORMATION**



---

## 2 - FORMATION COMMERCIALE

*Technique de vente et conduite d'entretien en viager*

### **Objectifs de la formation**

- Prendre en compte la spécificité de la clientèle
- Préparer et structurer un entretien de vente
- Respecter les différentes phases de l'entretien
- Savoir argumenter et traiter les objections
- Reformuler et conclure

### **Compétences Professionnelles visées**

- Maîtriser les fondamentaux de la technique de vente adaptée au viager
- Savoir être auprès d'un public de senior
- Augmenter le volume de mandats rentrés et vendus

### **Objectifs Pédagogiques**

- Maîtriser le comportement, le discours et la déontologie à observer dans la vente complexe du viager.
- 

## 2 - FORMATION COMMERCIALE

### PROGRAMME DE FORMATION - 1 JOUR

#### MATIN

- Accueil
- Tour de table des intervenants
- Présentation et découverte du client vendeur
- Présentation de l'entreprise
- Phase découverte :
  - Objectifs et motivations du vendeur
  - Ecoute et traitement des objections
  - Recueil des informations relatives aux vendeurs et aux biens immobiliers
- Présentation du mécanisme du viager
- Mise en situation (exemple)

#### APRÈS-MIDI

- Présentation de l'étude viagère
  - Les différentes étapes
  - Présentation des différentes préconisations et solutions financières
  - Ecoute et traitement des objections
  - Mise en situation (exemple)
- Les objections
- Quiz

**UNE ATTESTATION DE FORMATION SERA DÉLIVRÉE À L'ISSUE DE LA FORMATION**

# NOUS REJOINDRE



## PAROLE D'ADHÉRENT

*" J'ai suivi la formation pour devenir Experte dans le viager. La formation m'a armé pour pouvoir commencer mon activité. Aujourd'hui je suis épanouie. Parcours pédagogique"*

Nathalie LAlloz, Expert Viager du réseau VIAG2E



TÉL : 02 52 41 08 46

E-mail : [contact@viag2e.fr](mailto:contact@viag2e.fr)