

# Bulletin d'inscription

À retourner à : FAC & Associés 38 Rue du Maréchal Fayolle 63500 ISSOIRE

**Nous vous prions de bien vouloir compléter la page suivante (Analyse du besoin et positionnement) afin de finaliser votre inscription.**

## ATTENTION NOMBRE DE PLACES LIMITÉ

### Formation

Thème	<b>MODULE 6 : PLUS-VALUES SUR TITRES ET CONSEQUENCES DECLARATIVES, SAVOIR ACCOMPAGNER LES CLIENTS DANS LA DECLARATION DES REVENUS EXCEPTIONNELS OU DIFFERES</b>
Date(s) et horaires	03 mai 2023 (09H00 à 10h30 et de 11H00 à 12h30)

### Participant

NOM Prénom	
Téléphone	
Adresse électronique	

### Facturation

Entreprise/Société	
SIRET	
Adresse	
CP - VILLE	

### Montant

Montant	<b>Tarif individuel</b> : 300 € HT soit 360 € TTC (TVA 20%) <b>Tarif cabinet</b> (3 à 5 accès) : 700 € HT soit 840 € TTC (TVA 20%)	
Mode de règlement	<input type="checkbox"/> par chèque	<input type="checkbox"/> par virement bancaire <sup>1</sup>

### RIB<sup>1</sup> :

<b>c/Etabl</b>	<b>c/Guichet</b>	<b>n/Compte</b>	<b>C/Rib</b>
<b>18715</b>	<b>00200</b>	<b>08002701171</b>	<b>77</b>
<b>Domiciliation</b>			<b>BIC</b>
<b>CAISSE D'EPARGNE D'Auvergne et du Limousin</b>			<b>CEPAFRPP871</b>
<b>Identification du compte pour une utilisation internationale (IBAN)</b>			
<b>FR76</b>	<b>1871</b>	<b>5002</b>	<b>0008 0027 0117 177</b>

<sup>1</sup> Merci d'indiquer le nom et prénom du participant (ou des participants) dans l'ordre de virement

# Analyse du besoin et positionnement

## 1. Quels sont les besoins et les objectifs visés par la formation ?

- Maîtriser les fondamentaux techniques de la gestion de patrimoine ;
- Approfondir mes connaissances dans la thématique de la formation ;
- Mettre en pratique les connaissances techniques en rendez-vous client ;
- Exploiter les données nécessaires à l'analyse patrimoniale (contrat de mariage, acte de donation, déclaration de succession, contrat d'assurance-vie, déclarations fiscales, régimes fiscaux applicables et leurs conséquences...);
- Analyser les questions juridiques et patrimoniales en rapport avec l'environnement des clients ;
- Actualiser mes connaissances et intégrer en rendez-vous client les nouveautés issues de l'actualité juridique, fiscale, sociale et patrimoniale ;
- Autre : à renseigner

## 2. Qui est à l'initiative de la demande de cette formation ?

- Salarié
- Responsable hiérarchique
- L'Apprenant lui même

## 3. Quels sont les effets attendus de la formation ?

- Actualiser mes connaissances et les mettre en pratique lors de mes rendez-vous client
- Appliquer mes connaissances lors de la réalisation d'audits patrimoniaux et/ou la proposition de préconisations et/ou de stratégies patrimoniales
- Autre, à renseigner :

---



---



---

## 4. Dans quel contexte est survenu ce besoin ?

- Je mets à jour mes connaissances professionnelles de manière régulière et/ou dans le cadre de mes obligations réglementaires de formation
- J'ai besoin d'acquérir de nouvelles compétences afin de répondre à une demande client et/ou du marché professionnel dans lequel j'évolue
- Autre, à renseigner :

---



---



---

## 5. De quelles connaissances liées à la thématique de formation disposez-vous ?

- Je ne dispose pas de connaissances liées à la formation
- Je dispose d'un premier niveau de connaissances : j'ai déjà été formé.e sur le sujet et/ou dans le cadre de mon métier je travaille occasionnellement avec cette thématique
- Je dispose d'un niveau de connaissances approfondi : je suis formé.e régulièrement sur la thématique et/ou dans le cadre de mon métier je travaille régulièrement avec cette thématique
- Autre : à renseigner

---



---



---